全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以心谋天下

闽商凭什么征服世界

黄 征◎编著

追溯闽商起源 洞悉闽商特点
透视闽商英才 破译闽商商道
解读闽商新贵 共勉闽商启示

华中科技大学出版社
http://www.hustp.com

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以心谋天下

闽商凭什么征服世界

在遍布全球的5 000多万海外华侨华人中，闽籍人士占1/5，人数达1 100多万，分布于**世界各地**。

在世界华商500强中，闽商占了1/10多。闽商已成为国际商界的劲派，有海外**第一大商帮**之称。

闽商作为**“天生的生意人”**，哪里都敢去，什么事业都敢做。他们用梦想与智慧的力量，以心谋天下，**征服全世界！**

上架建议：经管◎营销

ISBN 978-7-5609-7570-2

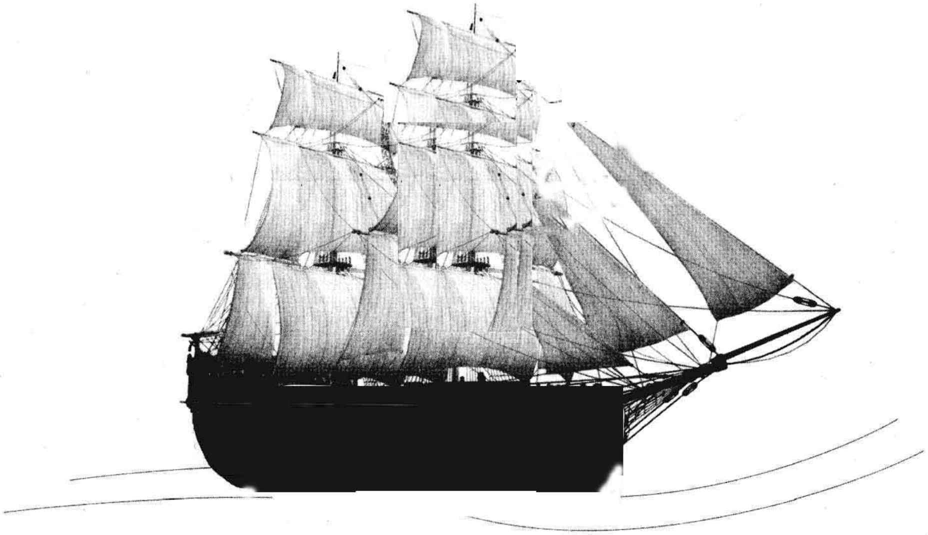
定价：26.00元

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以心谋天下

闽商凭什么征服世界

黄 征◎编著



華中科技大學出版社
http://www.hustp.com
中国·武汉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

图书在版编目(CIP)数据

以心谋天下——闽商凭什么征服世界 / 黄征 编著. — 武汉：华中科技大学出版社，2012.2
ISBN 978-7-5609-7570-2

Ⅰ. 以… Ⅱ. 黄… Ⅲ. 商业史—研究—福建省 Ⅳ. F729

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第255488号

以心谋天下 闽商凭什么征服世界　　黄征 编著

策划编辑：谢 荣 曹 霞
责任编辑：刘晓燕
封面设计：北京汇智泉文化
责任校对：孙 倩
责任监印：熊庆玉
出版发行：华中科技大学出版社（中国·武汉）
武昌喻家山　邮编：430074　电话：（027）87557437　（010）84533149
印　　刷：华中科技大学印刷厂
开　　本：710mm × 1000mm　1/16
印　　张：14
字　　数：200千字
版　　次：2012年2月第1版第1次印刷
定　　价：26.00元

本书若有印装质量问题，请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线：400-6679-118　竭诚为您服务
版权所有　侵权必究

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

序 言

“闽商”，为福建商人的简称，主要指在全国各地或海外从事商业活动但祖籍是福建的商人。闽商作为中国十大商帮之一，与晋商、徽商、粤商平分秋色。

追寻闽商的足迹，如同翻阅一本厚重的史书。

闽人自古就有移民和崇商的传统，这是由于福建独特的地理环境所造成的。福建地处我国东南沿海，三面环山、一面临海，区域内层峦叠嶂、水渠密布、峡谷河流纵横交错，素有“东南山国”之称。

与多山这一不利于生存的条件相比，值得庆幸的是，福建拥有绵长曲折的海岸线和众多的港湾岛屿。宋元时期，福建人就开辟了“海上丝绸之路”，开始从家乡带着丝绸、药物、茶、糖、纸、手工艺品等特产顺着“海上丝绸之路”漂洋过海，将商品销往世界各地，开始了海外贸易活动。

有山才有蛇，有水才有龙。“闽”，“门”里有“虫”，但这个“虫”是不甘心躲在门里面的。在福建人眼中，如果待在门内，永远是条虫，因此他们不惜一切代价“破门而出飞天，冲门而出翔海”。他们乘风破浪，驰骋海洋，辗转到了世界各地。

可谓是一方水土孕育一方“商”。艰难的生存环境迫使福建商人不得不远涉重洋，寻求生路，在异地他乡艰苦谋生。也因此练就了他们爱拼搏、不畏艰难、能够吃苦耐劳等难能可贵的精神品质。

闽商在历史上最辉煌的阶段应是民族英雄郑成功和他父亲郑芝龙率领海商集团纵横于东南沿海的明清时期。他们军商合一，是17世纪活跃在远东水域的一股以闽南人为主体的强大力量，是被当时欧洲人称为“海上王国”的统治者，是远东水域的海上霸主。

在以郑氏商团为代表的闽商身上拥有鲜明的海洋开放性、冒险性和超前的国际视野。闽南人冒险重商、开拓进取、勇于突破的精神气质，在他们身上都能得到充分体现。

明清时期，几经反复的海禁政策使福建沿海百姓铤而走险，亦商亦盗。鸦片战争时福建商帮开始衰败。值得一提的是，在本地闽商走向衰落之时，另一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

支闽商队伍却在南洋各地悄然崛起。19世纪中叶以后，大批福建人移居南洋，他们中大多数是劳工阶层，漂洋过海到异域充当苦力，其中有一些人苦心经营，从小本生意做起，最终成为富甲一方的成功企业家。

在福建集美，诞生了一位享誉20世纪的世界级富豪——陈嘉庚。他十几岁就到南洋学做生意，虽然身居异邦，却心怀乡国。陈嘉庚在经营实业过程中不谋私利，立志用诚信做买卖，又将所赚的钱款全部用于兴办教育等公益事业，被毛主席誉为“华侨旗帜，民族光辉”。

与中国其他商帮相比，闽商的一大特色是国际化。有人形象地说：“世界上凡有人群的地方，就有华人；凡有华人的地方，就有福建人。”如今，在遍布全球的5 000多万海外华侨华人中，闽籍人士占1/5，达1 100多万人，分布在世界170多个国家和地区。闽商逐渐成为国际商界的劲旅，有海外第一大商帮之称。世界华商500强中，闽商占了1/10多。

海洋文明、移民文化及闽人与生俱来的商业基因相互碰撞、相互融合、相互催生，创造出了具有开放商业理念的新闽商。他们以敏锐的商业直觉和客观理性的态度，在全世界范围内上演着一个又一个不朽的商业神话。

目前，闽商在国内已有着举足轻重的地位。在北京，闽商已成为外埠房地产开发商的最大赢家；在海南，据不完全统计，已有10万以上福建人在创业；在新疆，大概有八万闽商从事金融投资、石油及建材等行业；在湖北，由福建商人设立的大小企业已达500多家；在山西，福建商人开办了上千家企业。福建民营企业在全国各地经营的建材、土特产、服装鞋帽、运输、房地产、水产等行业均形成了相当可观的规模。

在福建，当地商人用自己的双手打造出了“中国鞋都”晋江、“中国瓷都”德化、“中国茶都”安溪、“中国服装城”石狮、“中国建材城”南安等享誉全国的金字招牌。

明清时期，闽商位列全国十大商帮第四位。他们以蓝色文明为特征，从历史的尘烟中现身，并在新时代的背景之下逐渐突现伟岸的身躯。

本书精心选取了多位杰出的人物，将他们的经营之道和个人魅力一一呈现在读者面前，希望更多的人关注闽商、认可闽商、携手闽商。同时，本书作者也希望本书能够带给更多想要进入商业领域或者正在从商的人以思考和启示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目 录

第一回 闽商溯源……1
第二回 闽商的性格特点……11
第三回 闽商英才一：爱国华侨领袖陈嘉庚……23
第四回 闽商英才二：开创“报业帝国”的胡氏父女……39
第五回 闽商英才三：开创“大糖帝国”的黄氏父子……55
第六回 闽商英才四：台湾“水泥大王”辜振甫……69
第七回 闽商英才五：福布斯“榜眼”许荣茂……83
第八回 闽商商道一：艰难练就梦想……97
第九回 闽商商道二：爱拼才会赢……113
第十回 闽商商道三：把握机遇准确出击……127
第十一回 闽商商道四：以品牌铸辉煌……143
第十二回 闽商商道五：人和则财通……157
第十三回 闽商商道六：以创新求发展……171
第十四回 闽商商道七：以文化赢天下……183
第十五回 继往开来新闽商……197
第十六回 闽商启示：准确预见，规避风险……205

重要参考书目……218

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一回 闽商溯源

闽商是一个勇敢的商帮，他们的崛起，是恶劣环境逼迫的结果。在恶劣的地势环境的逼迫下，他们勇敢地选择出海经商以谋求生存，并借助绵长的海岸线逐渐成才、壮大起来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

福建的土著居民被称为“七闽”，是古越族的一个分支。福建地区临江靠海，具有源远流长的海洋商业文化传统。

秦汉以后，中原王朝开始在闽设郡封国，中原汉文化传播至福建。在与土著文化相互交融的过程中、与吴越和岭南等沿海地区的不断交往过程中，福建的造船业、海运业和海洋贸易等逐渐发展起来。

《后汉书》中记载：“会稽海外……又有夷洲及檀洲……人民时至会稽市。”书中介绍说，晋隋时期，割据闽中的陈宝应曾航海至江南会稽一带进行粮食贸易，这是闽商大规模活动的最早记载。

六朝时的福建已能制造开往南海诸国的大船。东起新罗，中经南洋群岛，西至阿拉伯等地区都与福建建立了初步的贸易关系。南海有十余国常与中国通商，出现了“舟船继路，商使交属”的状况。由于唐以前福建地广人稀，商业活动的形式主要还是朝贡贸易，其范围、规模均比较有限。

隋唐以来，福建海外贸易兴起，福建、岭南、扬州等地区同阿拉伯、波斯等地区都有贸易往来。唐朝中叶，泉州作为对外贸易港口而迅速崛起。曾有一首诗这样形容泉州的繁盛景象：“傍海皆荒服，分符重汉臣。云山百越路，市井十洲人。执玉来朝远，还珠入贡频。”那时候南海诸国的使臣从泉州上岸朝贡唐廷是非常频繁的，因此唐政府在泉州设立了“参军事四人掌出使导赞”，专门负责接待外国使臣等事务。

福建的海外贸易到底是如何形成的？其实自东晋以来，中国内陆战乱不止，加上黄河地区气候寒冷，自然条件恶劣，因此许多北方人被迫南迁，导致闽粤人口激增，出现了人口过剩的局面。同时，闽南和粤东北地处山区，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

土地贫瘠，“漳泉诸府，负山环海，田少民多，出米不敷民食”。因此，当地民众多出洋谋生。

当时的“泉舶”、“福船”可以说是航海事业的翘楚，鹤立中国，领航世界。海外贸易活动给福建带来了大量的异国珍品，增加了其财政收入，可谓“国用日以富饶”。一些舶来品还通过闽籍商人输入中原地区，受到人们的喜爱，商人们也因此开始富裕起来，并且渐渐地拥有了一定的势力。

这一时期，一个具有浓厚福建地域特点的商帮开始迅速形成并崛起，这就是“闽商”。早在宋代文献《清异录》中，就开始出现“闽商”这一名称，并记载了他们在那一时期的一系列商业活动。唐末五代，福建商业贸易的发展，特别是海外贸易的发展，成全了“闽商”。从此以后，“闽商”作为一个颇有地域特色的商帮，一直活跃于海内外的商场上。

由此可见，闽商早在唐末五代时期以前就粗具规模，它比形成于宋代的徽商还要早。当晋商、徽商开始走街串巷、奔走于中华大地的时候，闽商凭借着当时领先的航海技术，已经开始闯荡世界了。

宋时，福建海商逐渐崛起，成为国内沿海商人的代表。无论是国内贸易，还是远洋贸易，闽商都对其产生了重要的影响。日本学者斯波义信在《宋代商业史研究》中写道：“宋代以来，称为闽商、闽贾、闽船的福建商人们的活动，开始为社会所注目。”

到了元代，当时福建的泉州港与埃及的亚历山大港并称为世界上最大的贸易港。大名鼎鼎的意大利旅行家马可·波罗在他的游记中写道：“在当时来往于波斯湾、中国海之间的船只，多是广州和泉州等地制造的。”

明代初期，沿海一带倭寇骚扰频繁，明太祖朱元璋为巩固新生的统治政权，于洪武元年实行禁海政策，规定濒海百姓不得与番国进行买卖，违者处以极刑，并强迫福建沿海一带的居民一律内迁。

这个禁令持续了200年之久，极大地限制了唐宋以来蓬勃发展的海外贸易，造成了成千上万靠海吃海的人流离失所。为了生活，沿海百姓不得不铤而走险，进行带有黑社会性质的走私活动，这种冒险的做法一旦被官府发现，为求自保，沿海一带的百姓便武装反抗。

嘉靖年间，海禁政策更加严厉，连正常的出海捕鱼也遭到禁止。当时，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有许多人受不了这种政策限制，于是漂洋过海，到外国去经商，成为最早的侨民。

明中期以后，商业活动十分活跃。此时，以明代社会经济大发展为背景，以本地发达的手工业为依托，闽商开始大规模地进行海内外贸易活动。万历年间李光绪曾指出："安平（泉州）市贾行遍郡国，北贾燕，南贾粤，西贾巴蜀，或冲风突浪，争利于海岛渔夷之墟。"东至日本、西至缅甸、南到小巽他群岛，福建商人建立了广泛的商业网络，成为当时海上贸易的主力军。

明末，福建海商作为闽商的代表，悄然登上了历史舞台。

郑芝龙，又名郑一官，号飞黄，他出生于福建泉州府南安石井乡的一个小官宦家庭，后来成为明末清初最大的海商兼军事集团首领，先后在明清两朝为官。

1604年的一天，福建南安郑府内仆人们忙进忙出，热闹异常，伴随着一声啼哭，这家的小公子诞生了。

雕花木床上一位身体疲惫但面露喜色的女人对丈夫说道："是个男孩。"

那男子声音颤抖地说："嗯，是个男孩。"

"那您说，取个什么名字好呢？"

"希望他将来能够谋得一官半职，就叫一官吧。"

不久，郑一官改名为郑芝龙。十几年之后，郑芝龙已经长成一个性情洒脱的少年，平日里喜欢舞枪弄棒，就是不爱读书写字。他的舅舅经常来家里看望这个惹人喜爱的外甥。这个人可了不得，他就是当时经常来往于日本，中国香港、广东、福建等地的著名商人黄程。在当时有限的技术条件下，能漂洋过海做生意，这种勇气和精神都是值得我们现代人学习的。

到了1621年，年仅17岁的郑芝龙到广东香山澳寻找黄程。这个年纪的年轻人总是对任何新鲜的事物都感兴趣。那时候的广东香山澳濒临海洋，交通四通八达，呈现出一派繁盛的景象，这引起了郑芝龙极大的兴趣。

这是郑芝龙第一次出远门，心中难免有一丝激动和喜悦，刚一下船就嚷嚷着让舅舅带他好好逛逛。没走多远，他就被香山澳迷住了：来来往往的商人贵胄，目不暇接的店铺，各种来自国内外的奇珍异宝，真是炫目不已。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

见郑芝龙多次驻足，黄程感觉到郑芝龙对商业很感兴趣，就问郑芝龙想不想和他一起做生意，郑芝龙爽快地答应了。

黄程便留下了郑芝龙，让他给自己做助手。因为黄程长期周游在外，见多识广，逐渐接受了西方文化，所以，他给郑芝龙取了个洋名“尼古拉”。

郑芝龙的海商生涯从此开始了。他先后在澳门、马尼拉、台湾从事贸易，并在与各国商人广泛接触中学会了葡萄牙语和海上贸易知识，为后来他广泛开展海上贸易活动打下了基础。

与此同时，郑芝龙开始了商业资本的积累。他实现资本积累的一个重要因素是在日本做生意时与李旦华商贸易集团建立了亲密关系。

李旦是日本平户的华商领袖，多年从事日本、台湾地区、福建沿海之间的贸易活动。郑芝龙依附李旦后，很快取得了他的信任，并被他收为义子。不久李旦去世，郑芝龙便继承了李旦的大部分遗产。

郑芝龙实现资本积累的另一个因素是接收了颜思齐海商集团的财产。颜思齐也在日本组织了海商集团，郑芝龙在日本加入这个集团后不久，他们便进驻台湾，招漳州、泉州民众3 000余人，进行海上贸易活动。1625年，颜思齐在台湾染病身亡，郑芝龙继任集团首领。

郑芝龙在拥有了一定的资本后，便开始独立活动于福建沿海一带，进一步招兵置船扩大实力。很快地，郑芝龙便成为颇有影响力的海上商业集团的领头人。

明末时期，国内各种矛盾十分尖锐，明政府一时难以应付东南沿海各路海盗，虽多次组织征剿，但效果甚微。在这种形势下，当时的崇祯帝心里寻思着：“这内有农民起义和满洲军队的进攻，外有海盗时常滋扰，不如先借助郑氏海商去除海盗，以解决后顾之忧。”

消息来到了郑府。“老爷，您看？”管家小心翼翼地问道。

“好，答应他们就是了。”郑芝龙低头沉思了一会，突然舒展眉头，点头道。

“咱们郑氏家族独霸一方，远离京城，如此看人脸色是何缘故呢？”管家不解，不禁问道。

“在咱们东海上还有杨六、杨七、刘香这样实力不可小觑的海商集团，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

咱们不得不借助外力除掉他们。其实我早有心归顺，既然朝廷肯赏我们这个脸，我们接受就是了。”

“老爷，您是想在海上自家开店啊。”

郑芝龙哈哈大笑。

郑芝龙是个有野心的人，他不满足眼前的利益，想独揽海上商业。

崇祯元年，郑芝龙被明朝政府正式授予海防游击之职，事实上这个职位就相当于海上民兵自助团体的头目而已。有一年，福建旱情严重，饥民横尸遍野，惨不忍睹。这一天，福建巡抚熊文灿内心焦灼万分，忽听外面衙役高声传道：“郑大人到！”

“快请，快请。”熊文灿大喜。

郑芝龙见熊文灿面有焦虑，笑问道：“大人，何来不悦啊？”

“咱们闽地向来山多地少，此次大旱饥民为数不少，可朝廷也是内忧外患，让衙门自行解决，你说，这可怎么得了？”

“大人向来足智多谋，怎么还让这小小问题难住了呢？”

“说笑了，说笑了。先生有何高见？”

“略有一计，不知可否？”

“快说，快说。”

“台湾向来荒无人烟，乏人耕种，不如把灾民移动一下？”

“这……恐怕不行吧，人口迁移不是小事……也好，等我奏明皇上再议。”

“这里距离京城路途遥远，这一来一去就是快马加鞭也得半个多月，时不待我啊！”

“可是……”

见熊文灿面露难色，郑芝龙继续说道：“台湾地广人稀，且与我闽地只有一狭海相隔，便于管理。”

“事是好事，就怕皇上怪罪，到时候我再犯上欺君和隐瞒不报的大罪，恐怕是吃罪不起啊。”

“咱们现在已经走投无路，再说各地农民起义众多，多是由于生活苦不堪言，如果咱们这里再有饥民暴动的话岂不是罪名更大？恐怕到时你我二人更不知如何自保。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"先生所言极是！"可一会儿，熊文灿又面露疑虑，道："饥民能愿意去吗？毕竟背井离乡，到了那里也不能马上解决食物问题啊。"

"这个不难。由我召集饥民，并给他们每人三两银子，每三个人发一头牛，好便于他们耕种，我还可以用自家的大商船送他们去。"

"好，好，好！"

"但是，在下有个小小的请求……"

"先生不必为难，请讲。"

"这些人到了台湾后向我缴纳一定的租金便可。"

熊文灿这才明白其中蹊跷，却也无可奈何，道："那是当然，先生出钱出力，理当如此。"

从此，台湾的汉人激增，土地得到了开发。

郑芝龙这一招可谓一箭双雕，既为朝廷解决了福建因饥荒可能引发的动荡，又把自己在台湾老巢的势力范围进一步扩展开来，增加了"财路"。凡饥民开垦的荒地都要向他缴租，这样，土地就顺理成章地成了他的产业，移民则随时可以补充到他的队伍，成为他的兵源。

郑芝龙在官方认可下，与明军协同作战连续打败了李魁奇、杨六、杨七、钟斌、刘香等海商集团。当然，除了与国内的海商集团对垒外，这一时期的郑芝龙还面临着荷兰强盗的侵扰，所以，在剿灭各海商集团的同时，郑芝龙也在与荷兰海盗进行周旋。

1633年，金门料罗湾一战，郑芝龙大破荷兰舰队，焚毁大型甲板船五艘，烧死、生擒大批荷兰人，并缴获了大量武器弹药。此战役被当时的人称为数十年未有的"奇捷"。

通过对国内海商集团的围剿和对荷兰海盗的反击，郑芝龙的势力急剧扩大，完全拥有了东南沿海的控制权。与此同时，他也为明朝立下了赫赫战功，因而不断得到提升，从参将到副总兵，又从总兵升为南安伯，再晋封为平夷侯，最后被封为平国公。

此时，郑氏家族可以称得上"一门声势，赫奕东南"，"芝龙以虚名奉召，而君以全闽予芝龙也"。一时间，郑芝龙富可敌国，生活上也是奢华无比。他每次出游，都是数百随从前呼后拥，八面威风。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有一次，福建巡抚沈猷龙的母亲过生日。郑家管家忙三火四地跑来问郑芝龙："老爷，咱们这回送点什么好呢？"

"前些时日不是在东南亚一带带回了不少奇珍异宝吗？象牙、犀角、珍珠、黄金……好好挑选一下就带上吧。"

"已经给您备好了一件镀金珊瑚。"

"不好不好，显得小气了些。挑选的礼物要贵重大气方能体现郑府的气魄嘛。"

"老爷，您大概忘记了，这珊瑚虽不显名贵，但是上面盘旋着用珍珠制成的飞龙啊，飞龙口中还衔着重金打制的金碗呢。"

"嗯，是有此事，是我忘记了，可是送礼哪有送一件的道理呢？管家啊，我多次跟你说过，咱们郑家不怕花银子，更不怕给当官的银子，难道你还是不明白其中的道理吗？"

"老爷说得是，小的记住了。"

于是，郑芝龙带着随从等一行人浩浩荡荡地来到了沈府。只见这里高朋满座，热闹非凡。刚一进门，沈猷龙抱拳含笑道："郑大人，快进，快进，快上坐。"

"沈大人客气了，来人啊。"只见郑芝龙一个眼色，左右两边随从赶紧奉上宝物两件。一件是珠龙金碗，另一件是犀牛角树雕，众人不禁啧啧称奇。

坐间一位大人小声议论道："郑大人真是大手笔啊。"

旁边一人搭话道："那是自然，郑大人多年亦商亦官，积累甚多，且为人大方好客，从不吝啬。"

他人点头称是。

席间，众人推杯换盏，郑芝龙更是开怀畅饮，甚是开心。酒过三巡，郑芝龙起身高声道："我曾行至西方诸国，得来些稀罕物与众位大人共享。来人啊。"

话音刚落，随从们鱼贯而入，奉上的都是不曾见过之物："香药"、"玳瑁"、"龙脑"、"沉香"、"胡椒"、"肉豆蔻"、"饼香"、"煎香"、"蔷薇水"……

见众人不解，郑芝龙道："众位大人，此处所见都是郑某海外所得，已

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经吩咐家仆送往各位大人的府宅，并将各种物品的性质与用法告知，众大人见笑，见笑了……”

沈猷龙见势起身道：“大人对同僚真是关怀备至啊。”

郑芝龙道：“哪里，哪里。吾所到之处皆为市，天下都可以做生意嘛！来，来，来，大家继续喝酒……”

“天下皆为市”也就是说哪里都能做生意，这话道出了福建人的生意经。其实，这时候的郑芝龙，为官为商甚至为海盗多年，深谙处事之道，为了取媚邀宠，他不惜挥金如土，大肆贿赂朝中大臣，这也是他一直官运亨通的必胜之宝。官做得越大，权势就越大，也就越能充分保护自己的商业利益，从而使财富越积越多。

郑芝龙的儿子郑成功也是一位响当当的人物，很多人都知道他是收复台湾的民族英雄，却不知他也是一位经商有道的商人。

郑成功极其重视海外贸易，在他经商全盛时期，拥有海船数千艘，往来于台湾、日本等地。他一度控制了整个东南海面，垄断了海上贸易。当时的商船出海都要向他交税，他每年收取过往船只的税金就达到了千万。

此外，郑成功还实行“通洋裕国”政策，在京师、苏杭、山东等处开设五大商行；“经营财货，以济其用”，先把内地货物集中到厦门，然后转贩日本和南洋各国；设立了裕国库和利民库，负责计算东、西两洋的船本利息及各行出入的银两。因此，厦门财货充裕，物质基础雄厚，在一定程度上促进了福建商业的蓬勃发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二回　闽商的性格特点

闽商，因为傍海而居，所以他们有着广阔的心胸；因为要摆脱恶劣的生存环境，所以他们有着敢于冒险的精神；因为知道好生活的来之不易，所以他们更崇尚节俭美德。他们的这些性格特点，使得他们在商场上获得了一片广阔的天地。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

福建地处中国东南沿海，与台湾海峡遥望，绝大部分为海拔200米～1 000米的丘陵山地，西高东低，地势略呈阶梯状。闽江、晋江、九龙江等河流贯穿山地，构成峡谷急流。一面靠山，一面向海，是福建蝴蝶形地理的总貌。

福建境内山岭耸峙，90%以上的土地都被大山占去，山地多，可用于耕作的土地极少。“八山一水一分田”的地势，使得福建人不管多么辛勤的劳作，也经常食不果腹。

历史上，福建地理构造复杂，无规则，山多地少，交通闭塞。在很长一段历史时期内，它像一片孤悬于海上的小岛，因而有“闽在海中”之称。其内部本身也被割裂为自然封闭的碎状形态，造成了千余年来经济落后、人民生活清苦的社会状况。

唐宋以后，福建人口迅速增长，人稠地狭的矛盾进一步突出，许多人无可耕之田，只能转向大海谋求生存，辽阔无垠的大海就这样成了福建人的“土地”。福建人还不得不向台湾和南洋移民，以寻求生路。据福建省不完全统计，明清时期仅漳州、泉州两地向海外移民的人数就达540万，相当于福建省人口的55%。在福建人向海外扩张的大趋势下，海洋文化也随之滋长，这也是福建文化的一种特质。

伴水而居的习性、丰富的海洋资源一直诱惑着福建人，使他们拥有漂泊的冲动和创造财富的欲望，也造就了福建当地经济的兴盛与发展。虽然这一背景并没有培育出中国在长期的农耕文化传统中所缺乏的真正独立的商业文化品格，但福建海洋文化对福建人，尤其是福建商人起到了巨大的影响与塑

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

造作用。福建人的性格也就和其他地域的人形成了明显的不同。

面对浩瀚的大海，为了生存，福建人在长期的海洋文化生活中形成了勇猛、敢于冒险的性格特征。

为了摆脱恶劣的生存环境，福建人认为只有走出去才能生存，只有走出去才有希望。历史上的福建人都是在动荡不安中勇敢地谋求生存的。

于是，福建人有了自己的选择。

首先，走出家门，去其他地区谋生存。向外求生的过程必然要历经千辛万苦。天气炎热，道路不通，鼠蛇猛兽更是不计其数，不冒险拼搏就倒毙于途。如果选择在某处驻足，还要面临着人生地不熟的困境。没有吃，没有穿就得自给自足，不奋斗当然就无以为食。

其次，出海谋生。福建有一句谚语“六死三留一回头”，它恰如其分地描述了福建人在谋生过程中要承担的风险。一句“走海行船三分命”的俗语也道出了出海的危险。10个想要出海的人中有9个会付诸行动，而真正能够成功到达彼岸的只有1/3，有半数以上的人会死在途中。

就是在这样恶劣环境的威胁下，也不乏大批想拿性命赌一把的福建勇士。他们排除万难、冒险拼搏，踏上了背井离乡之路。回想那时候的中国，航海事业虽然还算是领先的，可航海依旧是要靠人力的。古时候的中国科技不发达，既没有发动机，也没有雷达，更没有海上搜救系统，在近海打鱼谋生还险象环生，更别说远洋谋生的风险了。

古往今来，不计其数的福建人勇敢地走出家门，通过与海洋的搏斗，最终获得了成功。声名显赫的郑成功家族到达台湾之后才达到了巅峰；著名华侨领袖陈嘉庚先生，17岁就辍学，随后跟父亲去新加坡学做生意，开创事业，并取得了成功。

许多老一辈革命家也是走出去之后成名的，比如著名学者严复、冰心等。福建有句老话说得好：“福建人在家一条虫，出去一条龙。”这主要是说，福建发展空间有限，只有不怕危险走出去，才能获得成功。

危险万分的生存环境让人们产生了对妈祖的信仰。其实，妈祖确有其人，她本人叫林默，生于福建莆田湄洲岛，在宋建隆元年出生。她13岁从师学道，精研医理，教人防疫消灾，救助在海上遇难的渔船、商船，她还带领

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人们防海寇、防洪等，深得人心。她死后，福建人把她当做偶像崇拜，希望她能够保佑自己和家人，尤其是经常出海的福建人对她更是顶礼膜拜，希望在险境重重的海洋上，妈祖会好好地保护他们，使他们不受伤害。

有了精神领袖，就更加坚定了福建人敢于冒险的信心，因为他们知道心地善良、无所不能的妈祖一定会保佑海上来往的船只和商人。

其实，福建人的这种勇猛、敢于冒险的性格与宋元以来海洋贸易和明清时期犯禁下海的传统有很大关系。

自宋朝以来，福建特别是闽南地区活跃的对外贸易使福建人的眼界更为开阔，他们很少循规蹈矩。明清时期，长期的海禁政策迫使福建人只能犯禁冒险才能求得更好的生存，久而久之，犯禁冒险就逐渐成了福建人的一个普遍的性格特征。

在明朝政府厉行海禁政策、严厉打击走私贸易时，福建人“迫于贪酷，苦于役赋，困于饥寒”，不得不武装起来，组成走私集团，以对抗官军的追捕和残杀。这些武装起来的福建商人一旦冲破海禁，就被视为“寇”。如果这些“寇”被官府所抓，会立即被就地处决。

重商趋利与铤而走险的精神相结合，使福建人在通商逐利时无所畏惧。历史上闽南人就以敢做“杀头生意”著称于世。明代冯璋在《通番舶议》中说：“泉漳风俗，唯利通番，今虽重处以充军、处死之条，尚犹结党成风，造船出海，私相贸易，恬无畏忌”，“富家征货，固得捆载而归，贫者为庸，亦抟升米自给”。

铤而走险的精神使闽人一直走在突破禁锢的前沿。闽商生存能力极强，胆识过人，不论多艰难的环境，都能立足现实勇猛前进，直至取得非凡成就。福建长乐人历来有出海行商传统，《长乐市志》称“近海之民，走海如鹭”。郑和下西洋的船队是从长乐出发的，长乐人极富冒险精神。在他们眼里，出海已经成为一种时尚，即使家中生活很富裕，也要出海讨生活。

福建人的财富来之不易，因此，在他们的生活里，勤俭也是一种习惯。

比如，流传最广的是郑晟勤俭持家的故事。郑晟，字展枢，出生于1679年，郑家的后人称他为“大兴公”。大兴堡，俗称大兴土楼，位于德化县三班镇三班村，是福建德化土楼的一种典型建筑，是当地巨富郑晟于康熙在位

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时建造的。这种建筑的规模十分宏大，是郑氏家族的小王国，郑晟的后代在这里生息繁衍。大兴堡在防盗防匪方面起到了非常巨大的作用，在匪患猖獗的动乱年代，郑氏家族把粮食搬到堡内，晚上也居住在堡内，为了避免盗匪用火攻，还在两座城门上准备了大量的水。

大兴堡成了保护郑氏家族和当地居民财产和人身安全的重要场所，它保佑着那里的人们度过了一个又一个多事之秋。至今当地还流传着许多有关郑晟和大兴堡的传说。

郑晟出身贫寒，年轻的时候当过挑夫，发财后兴建了大兴厝。据传大兴厝兴建在古寺院的旧址上，当郑晟建筑大兴厝时意外地挖到了上百箱白银。郑晟发了这笔横财之后，成为当地巨富。这笔钱怎么花呢？他考虑到自己有十个儿子，房屋拥挤，于是兴建了大兴堡。

虽然郑晟已经成为当地的首富，但是他仍然生活俭朴，勤劳持家。他经常身着粗布衣，没有一点摆阔的奢靡行为。

有一天，一群外乡人结伴到德化来买谷子，来到三班村歇脚吃饭的时候，很多饭粒掉在了地上。郑晟看到后，走过去将饭粒一粒一粒地捡起来放在芋叶里。一个年轻人以为他是个乞丐，就故意戏弄他，把饭拨到地上。郑晟看到以后并没有生气而是淡淡地说：“你们要买谷子就跟我来吧。”

到了大兴堡，郑晟拿出一串钥匙说：“我有几十间粮库，你们挑一把钥匙，挑到哪间就装哪一间的稻谷吧。”这群外乡人根本不相信这位身穿打有补丁粗布衣蹲在地上捡饭粒的老头会如此富裕。其中一个人半信半疑地随便抓了一把钥匙，郑晟二话没说，就用这把钥匙打开了房门。刹那间，稻谷香扑鼻而来。这群外乡人惊呆了：这是满满一大屋子的稻谷啊！

郑晟说：“你们能挑多少就尽管装吧！今年粮食歉收，你们还走了那么远的路也不容易，今天的稻谷就算我送你们的，不要钱了。”大伙甭提多高兴了，立即蜂拥而上，各自装了一担谷子。

那位故意把饭粒拨在地上的年轻人也要去装谷子时，却被郑晟一把抓住了：“你不吃米要谷子干什么？”年轻人对自己的行为羞愧不已，非常懊悔自己刚才的失礼，赶紧向郑晟赔礼道歉说：“刚才是我错了。”

“你知道你错在哪里了吗？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“我不该对您老人家不敬，是我错了，您老人家大人有大量，就原谅我吧。”

“你对我不尊重还在其次，重要的是你不懂得爱惜粮食。要知道，‘谁知盘中餐，粒粒皆辛苦’，任何时候都要珍惜盘中餐，勤俭才能持家，才能过上好日子。”

年轻人若有所思地点点头。郑晟说：“你也别傻站着了，也装一担谷子走吧。”

郑晟感化外乡人的故事流传至今，成了郑氏家族用以教育后代的经典之说。这也是大兴堡世代相传的一段美谈，它蕴含着“成由俭，败由奢”的深刻道理。

大多数的福建商人都有勤劳、节俭的美德，他们深知积沙成丘的道理，勤俭也是在贮备财富。“千里之堤，毁于蚁穴”，点滴的浪费很可能会影响到未来的发展。

闽商陈安之是全亚洲最顶尖的演说家，他每小时的演讲费高达1万美金，而他对钱的“吝啬”程度也是罕见的。据说有一分钱掉在地上，他都会弯腰把它捡起来，他对每一分钱的去向都要亲自过问。

一次，陈安之基金会西部教育计划访问团到西宁访问。陈安之抓起放在桌前的矿泉水瓶说：“本来生产这批水瓶只需要8万，但在申请资金的时候却涨到了10万。多余的2万是怎么出来的？办多少事就该花多少钱。”

接下来在听取青海省政府介绍的几个项目时，陈安之再次举起了矿泉水瓶说：“这个水瓶的厚度非常合理，完全够用了，那么我们为什么还要花钱在它的厚度上做文章呢？再有钱也不能浪费，花钱就要花到实处。”

还有，新加坡闽裔商人陈松青戴的手表才68元，身上的衣服也不过是几十元买来的。

福建地处中国“东南一隅”。“隅”，就是贫苦、边远、相对封闭的地方。尽管与世隔绝的地理环境给福建人造成了诸多不便，但是天性不屈服现状的福建人都有一种吃苦耐劳、坚忍不拔的精神。“做别人不愿意做的事情，吃别人不愿吃的苦，才能挣到别人挣不到的钱”，这就是福建人在吃了无数苦后的肺腑之言。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“广东人革命，福建人出钱；湖南人打仗，浙江人做官。”这句俗语多少表达出了福建人在多数人眼中的印象，那就是有钱。其实，“不经历风雨，怎么见彩虹”，别以为福建人的钱都是天上掉下来的，要知道，每一个铜板都是他们走遍千山万水、吃尽千辛万苦挣来的。

20世纪80年代初期，当我国计划经济刚刚松动之时，勤劳实干的福建人利用传统手艺，干起了各种家庭小作坊。同时，还有千千万万的福建人背起行囊走四方，干着别人不爱干的活，诸如修鞋、理发、弹棉花、卖鞋帽，甚至很多人跑到北方的澡堂，干起了搓澡的活计。这些在很多人看来都是不起眼的小买卖和低级工作，但是福建人却愿意去做。正是因为他们不怕艰难、讲究实干才打开了福建的市场，他们走南闯北、不辞辛劳的付出也带动了福建经济的发展。

纵观福建富豪的创富历程，不难发现他们中绝大部分人的事业都是在艰难中靠吃苦打拼而来的。福建人各个能当老板，能睡地板。

于莉出生于福建省莆田市的一个农民家庭。爱美是每个女孩的天性，她最大的梦想就是能够穿上买的鞋子。她没有依靠父母，她要走出莆田，走出福建，在外打造出一片属于自己的天地。于是，她来到了北京。

在北京无数个艰辛的日子让于莉永生难忘。刚刚踏入北京，她身上所有的钱财都被人给骗去了，只能随便找一个糊口的工作先稳定下来。于莉来到前门附近的一家服装店，帮人卖服装。当时的工资很低，于莉的生活十分拮据，天天吃冷馒头喝凉水。空闲时，于莉也不能好好休息，她还要通过捡废品来换取一些微薄的零用钱。

就这样，因为长期的辛勤劳作，她的手和脚都磨出了血泡。为了能够攒钱，她在没有厕所、厨房、窗户、空调的小阁楼里一住就是5年。

于莉顶住了来自生活的各种压力，在艰苦中学会了做布鞋。慢慢地，随着布鞋工艺的不断发展，于莉用勤俭节约省下来的钱开了个小作坊，并通过艰苦的打拼使布鞋作坊不断地扩大。最终，她成为一个身价千万的女企业家。

在福建人中，先吃大苦后赚大钱的传奇故事数不胜数，这些故事印证了福建当地的一句民谣：“能吃苦，吃半辈子苦；不能吃苦，吃一辈子苦”。

中国传统文化讲究重农抑商，在士农工商“四民”中，商人被排在末

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

位。福建远离中原文化区，受传统观念的影响就相对弱了些。一直以来，福建地理构造复杂，交通闭塞，造成了千余年来经济的落后，人民生活的清苦。出海从商成了大多数福建人的选择。海商的崛起，海外贸易的兴盛，不仅促进了福建社会经济的发展，而且也引起了福建社会风俗、思想观念的变化。福建人一生下来所受到的教育就是“经商是生存的正路”，因此，很多福建人在十几岁的时候就走上了经商的道路。

唐代以来，世界上几个自古便以从事海外贸易而著称的商人大集团都曾落户福建的泉州等地，泉州因而有“市井十洲人”之称。像阿拉伯商人、意大利人及犹太人，还有南印度商人都汇聚在福建泉州等地，与福建人杂居相处，甚至通婚繁衍。福建人受到了这些商人的感染，便将经商作为正道一代又一代地传承下来。

商人的本性就是不断地追逐利益，经过天长日久的积累，这种重利的品格在福建人的性格里一直沉淀着。“商能致富”、“以商为荣”的观念深入人心。为了提高自己的地位，取得无上的荣耀，福建人在从商的过程中努力获得利润。无利可图的事情，福建人是很少干的，只要看到一丝赚钱谋利的希望，福建人就绝不会放弃。

在这一点上福建石狮人最具说服力。“文革”时期，全国上下战战兢兢，谁都不敢碰“商业”二字，可石狮人看到纪念章风靡全国，炙手可热，便按捺不住了，于是30多家纪念章加工厂在石狮应运而生。当时，因为政治环境限制，石狮人没有机器设备，就靠原始的手工操作和简陋的小作坊，自制出了一批又一批粗糙但是很流行的纪念章。这些纪念章一上市就立刻销售一空。

遥想当年，当全国上上下下拿着小红本、嘴里唱着《语录歌》、脚上跳着《忠字舞》的时候，福建石狮人就已经走在了市场经济的前沿，并且利用机会狠狠地赚了一笔。到了1975年，石狮的个体商贩已经发展到一千多家。

改革开放以后，福建人重商逐利的本性再次被充分激发。一时间，居于改革开放前沿的泉、厦、漳等地“村村点火，户户冒烟”，个体企业、乡镇企业、外资企业如雨后春笋般竞相发展。20世纪80年代初，仅晋江就有上万家企业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经过三十多年的发展，福建城乡面貌发生了翻天覆地的变化，特别值得一提的是泉州。泉州从“闲人、闲房、闲散资金”起步，闯出了一条“以市场经济为主，以外向型经济为主，以股份合作经济为主，多种经济成分共同发展”的具有侨乡特色的发展道路，创造了全国闻名的“泉州模式”、“泉州现象”。

常言说，重利者必寡义。在很多人看来过于计较利益的得失就很容易丧失原则、缺乏信义，但是，福建人是既重商利，又重诚信的。他们始终坚持“诚信为本”、“信义为先”的原则，利从诚中来，誉从信中来。

孔子曰：“人而无信，不知其可也，”因为“仁者，惠怃恻隐，得人心也”。孔子的意思是说：只有得到人们的信任，办事才能成功；只有自己讲信用，才能得到人们的信任。广而言之，只有人人讲信用，建立起人与人之间的互信，社会才能正常运行、发展。

古代的福建人以性命相托，劈波斩浪，纵横海上成就一番事业的故事数不胜数。在长期的海外谋生过程中，在外打工的日子里，多少非血缘关系的福建人以性命相托，相互关照，相互信任，才得以生存下来。

欧宗荣和很多福建企业家一样，很小的时候就外出创业打工。欧宗荣的买卖做得相当大，投资经营地产工程、金融、电子、化工、轻工业等行业。

1985年，欧宗荣敏锐地发现：随着改革开放的深入，政府要花大力气改变投资环境，特别是路桥建设。于是，他立刻把经营重点转移到路桥施工上来，成立了江西正荣市政工程有限公司。他参与了南昌市司马立大桥等许多重点工程建设，因为讲求信用、重视质量，欧宗荣声誉大增。他常说：“外出打拼，诚信是生命，只有注重诚信，才能成功，否则收大的都只是短期利益，长不了。”

后来，有件事他干得更加讲究和漂亮。1994年，欧宗荣从政府手里接到了南昌北新区前期道路建设的工程，让他意想不到的是政府因为体制等问题造成开发区建设暂停，欠了他一千多万元工程款。

别人都以为这下他可惨了，但是注重诚信的他心里明白：作为一个现代民营企业，一个像正荣集团这样刚成立不久的企业，此时最重要的是要树立好形象，只有这样才能打出好品牌。因此，他不但没撂挑子不干反而还加大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了投资力度。这一反常举动很快得到了政府的信任。他不仅拿回了他该得的工程款，还因此给自己的企业打出了“面子工程”和“形象工程”的品牌，换来了更多的利益回报。

在这种义利兼容的儒家精神气质影响下，乐善好施作为信义的延伸也在福建人身上有所体现。

闽人喜欢投身公益事业，历代闽商更是把捐资兴办公益事业当做一种时尚流行行为。明末以来，烟草行业一直都是福建经济的支柱产业，从南到北，从西到东，从沿海到山区，从小门小户到深宅大院，家家户户都从事烟草行业，到处可见烟田成片、烟铺林立，烟草经营者马不停蹄地奔走于大江南北，苦心经营，精心打理。福建烟丝因质优物美声誉满天下。从事烟草经营发家致富，甚至富甲一方的人各地都有，而且为数不少。

难能可贵的是，很多烟商在发达之后，并不是吝啬成性、为富不仁，而是助人为乐、乐善好施。他们捐修庙宇、修桥铺路、开办养老院造福乡里，留下了许多好口碑。

永定有个烟商叫赖庚兴，清乾隆年间，他在江西宁都、瑞金等地开办条丝加工作坊，一度成为永定首富。“条丝”是一种烟丝的制作工艺，光有烟丝是不行的，还需要进一步的加工，赖庚兴就是搞加工产业的。

赖庚兴富裕了以后，捐建了15孔的永济石拱桥，在瑞金、长汀、峰市、金砂等地捐建凉亭上百座。从永定峰市至广东大埔县石市路段上，曾有“十里九凉亭”之说，而这些凉亭正是他捐建的。清道光五年，皇帝还特意嘉奖了他。闽浙总督赵慎珍率兵路过永定时，特意带给他皇上赐的“为善最乐”金字匾。

福建人崇尚传统价值取向，既务实求利，不断追逐利益的最大化，同时又慷慨解囊，真诚回馈社会。从信仰上，福建人推崇关羽之义，称之为帝爷公。在现实中，福建人帮助弱者，四处皆然。汶川大地震时，台湾“塑料大王”王永庆率先一次性捐款1亿人民币，数额之大令人动容；侨亲李陆大爱国爱乡，捐巨资扶贫济困，声名远播。福建人的善良情操令人佩服。

福建人的这种助人为乐、乐善好施的行为不仅为福建商人自己戴上了耀眼的光环，也造福了一方百姓。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

巴普洛夫曾这样说：“我无论做什么，始终在想着，只要我的精力允许我的话，我就要首先为我的祖国服务。”福建人也这样要求着自己。他们向来独闯天下，吃了不少苦头，受了不少委屈，但是不管走到哪里，都不会忘记自己是一个福建人、一个中国人。

因此，福建人重情爱乡的情结很重。

福建是中国的主要侨区，旅居在海外的华侨人数约占华侨总数的1/3，他们对祖国和家乡有着深厚的感情。近代的华侨在海外受尽了殖民主义者的凌辱，成为“海外孤儿”。

无数华侨盼望祖国家乡繁荣富强起来，能保护他们的正当权利和利益，因此凡遇爱国运动，不管是政治的，还是经济的，他们总是想方设法参加。

福建人的漂泊传统造就了他们眷念故土的情怀，他们始终保留着一种乡土观念，心中总有一颗热爱故国家园的拳拳之心。这一点其他地域的人也不是没有，但在福建人身上表现得尤为突出。移民的传统使福建人民更重视血缘与地缘的关系。在商业经营中习惯以血缘和地缘为纽带组建商业网络，采取家族经营模式发展壮大企业。同时，他们在事业有成后，乐于回馈桑梓，致力于家乡建设。

1894年中日甲午战争以后，帝国主义加紧对中国的经济侵略。从1895年开始，他们在中国所创办的银行、铁路、矿业都达到了前所未有的规模，甚至垄断了中国市场。这种情况惊醒了民族资产阶级，他们组织起来“收回权力，提倡国货”，当时众多福建商人异常团结，尤其是华侨们为了挽救民族事业奉献了很多。

1905年，福建华侨们就在“收回路矿”的运动中集资兴办了“福建铁路公司”，投资金额达两百多万银元。五四运动以后，华侨们选择以修桥铺路作为事业的重点。因为华侨回乡饱受交通不便之苦，他们把建桥铺路作为公益事业，投资所得也用来开办此项公益事业，为家乡的建设作出了巨大的贡献。

改革开放以来，福建商人为家乡兴资办学、救济贫困的行为更是不胜枚举。在2007年胡润慈善榜上，10家福建企业、11位福建商人代表入选百强，这些慈善家四年内累积的慈善捐赠金额达到10亿元。

近年来，泉州市县两级慈善总会收到捐资超过12亿元，企业家、海外侨

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

亲设立63个专项公益慈善基金，累计募集善款4亿多元，还有很多其他以各种名义存在的、专门或附带从事扶贫济困的大小民间团体超过上百家，募款数额达数亿元。2008年“5·12”四川大地震后，泉州市累计捐赠灾区资金2.79亿元，物资价值1.01亿元，居全国地级市前列。

显然，福建人这种报答家乡、不忘乡恩的重情爱乡情结跟其他地方的商人是有着明显不同的。作为福建商人，当他们富裕起来以后积极地回馈乡里。如果有人要想跟福建人打交道，身上若有浓厚的故乡情节肯定更容易打动他们。

“山东出响马，江南出才子，四川出神仙，绍兴出师爷”，像这样总结中国各地方人性格特征的顺口溜很多，而说到福建人的却很少。有学者总结说：“如果不是有数千年农耕文明和内陆文明作羁绊、拖后腿，而任由福建人那种崇拜海洋、勇于漂泊过海打拼的创业精神充分发挥的话，今天的中国绝对是海洋强国。”但是，我们可以清楚地看到，福建人身上带有一种躁动不安的因子，他们好漂泊，善闯荡，有大海的气概；他们好勤俭，重商利，更讲究诚信；他们爱祖国，爱家乡，更懂得回馈社会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三回　闽商英才一：爱国华侨领袖陈嘉庚

闽商陈嘉庚，是伟大的爱国主义者、东南亚地区的华侨领袖。他虽然身居异邦，却心怀祖国，积极支持中国国内的革命。他经营实业不谋私利，讲诚信，所获钱款全部用于兴办教育等公益事业。他被毛泽东赞誉为“华侨旗帜，民族光辉”，人们也将他视为“华侨爱国爱乡热心教育事业的楷模”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从19世纪末期到现在的一百多年间，闽商中涌现出一大批叱咤风云的商业奇才。在海外，有代表性的包括“橡胶大王”陈嘉庚，“木材大王”李清泉，“糖业大王”黄仲涵，“万金油大王”和“报业巨子”胡文虎，“汽车大王”谢建隆，“地皮大王”黄庭芳，“橡胶与黄梨大王”李光前，“食用油大王”和“纸业大王”黄奕聪，集“面粉大王”、“丁香大王”和“金融大王”于一身的林绍良，集“银行大王”、“烟草大王”、“啤酒大王”和“航空大王”于一身的陈永栽，等等。

在国内，新闽商似乎已经占据了市场竞争的有利地位，成为现代商帮中发展得更快的一支。当代闽商最为注重品牌的力量，他们创出了“中国鞋都”、“中国瓷都”、“中国茶都”。在当代闽商中，还出现了丁志忠、丁水波、周少雄、许荣茂等一大批全国企业界响当当的人物。

在福建商人中，有一个光辉的名字，永远铭刻在千百万华侨的心里，永远受到祖国人民的尊敬和怀念。他虽然身居异邦，却心怀祖国，经营实业不谋私利，诚实守信，所获钱款全部用于兴办教育等公益事业，这个人便是伟大的爱国主义者、教育家、爱国华侨领袖、华侨实业家——陈嘉庚。

位于福建同安县的集美镇是一个偏僻的小渔村，常常受到台风的袭扰，土地贫瘠，那里的人们生活艰难。可是，这里却诞生了一位享誉20世纪的世界级富豪——陈嘉庚。

中国在经历了两次鸦片战争后，国门大开，被列强掠走了不计其数的金银财宝，人民生活在一片水深火热当中，卖儿鬻女现象比比皆是。很多人为了谋生，只能恋恋不舍地离开家乡，漂洋过海闯世界。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1882年的一天，一位少年望着不远处的一所南轩私塾，对一位穿着朴素的女人说：“母亲，我不想上学了。”

“那怎么行呢？你父亲临走的时候特意交代，让你好好读书。”

“父亲？父亲长得什么样子我都不记得了……”少年小声说道。

“唉，”那女人叹了一口气继续说道，“你父亲也是被逼无奈，远渡南洋的。”

“母亲，父亲已经很久没有寄钱回家了，再说我也不喜欢读书，我……我想……不去私塾了。”

“嘉庚乖，再难还是要读书的，当年你父亲不是还给你起了个别名叫科次吗？”

“科次，科次，我不喜欢这名字。”

“你父亲是想让你科场取得名次啊……”

少年不做声了，低着头，不情愿地走进了私塾。

“子曰：‘后生可畏，焉知来者之不如今也？四十、五十而无闻焉，斯亦不足畏也已。’”只见一位老先生摇头念道。

众后生齐念道：“子曰：‘后生可畏，焉知来者之不如今也？四十、五十而无闻焉，斯亦不足畏也已。’”

“子曰……”

“先生。”少年小声打断了朗朗的读书声。

老先生皱了皱眉头，大声呵斥道：“陈嘉庚，你怎么又迟到了？”

“对不起，先生……”

“上次罚你抄写的那十遍《三字经》写完了吗？”老先生带着怒气问道。

少年点了点头。

“赶紧回到座位上去！下次要是再迟到，你就别来了。还有，今天学习《论语》，你放学回家抄写十遍。”

少年无奈地走到自己座位前，坐了下来。

陈家在当地是个大家族，家族内的男人都去南洋讨生活了，家中只剩下老人、妇女和年幼的孩子。

平日里，陈嘉庚是一个很活跃的小孩，非常喜欢和小伙伴们玩耍，尤其

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是喜欢在晚饭后和一群孩子围坐在一起，听村里的老人们聊天、谈史。陈嘉庚对民族英雄郑成功、文天祥的事迹饶有兴趣。郑成功、文天祥在家乡留下的“延平故垒”、“国姓井”等遗迹在他年幼的心灵里留下了深深的烙印。

对英雄的敬佩，对伟人的仰慕，对家乡、民族的热爱，如同一股股热流，不断冲击着陈嘉庚，而且，这样的情感自始至终影响着他的一生。

转眼到了1890年，不知不觉中，17岁的陈嘉庚已经长大成人了，作为一个男人，他有了强烈的责任感。他要养家，他要创业。终于有一天，陈嘉庚有机会施展他的抱负了。

“嘉庚，你父亲来信了！”母亲激动地叫着。

“父亲说什么了？”

“让你去南洋和他一起做生意。”

“噢？让我看看。”陈嘉庚接过信。

“母亲，父亲说他在新加坡开了一家米铺，还投资做了一些房地产生意，想叫我先去协助叔伯们管理银钱货账。”

“连你也要走了……”母亲黯然地垂下了头。

“怎么？母亲，您不去吗？”

“家族内还有很多人等我去侍奉，再说我身体也不如从前了，恐怕禁不住渡海的颠簸，你一个人去吧。”

于是陈嘉庚背上简单的行李，远渡重洋来到了新加坡。陈嘉庚到了新加坡以后，先在米店里管理账务，兼任文书。两年后，正式接任米店经理兼财务。很快地，他适应了复杂的商界环境，而且把米店经营得有条有理，一年下来竟然盈利五六千元，初步展示了他的经商才能。

1893年的一天，陈嘉庚对父亲说：“我今天收到了母亲的来信，她想让我回乡一趟。”

“回去做什么？”父亲问道。

“母亲说我不小了，在家中已经给我说好了一门亲事，想叫我回去完婚。”陈嘉庚有些脸红，难堪地说。

“对，我想起来了，你母亲曾经跟我提起过，是我忘记了。怎么？这么快就找到了好人家了吗？”父亲恍然大悟。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“是的，母亲对我的事还是很挂心的。”

“回去也好，了却你母亲一桩心事。”

“可是，这边的生意怎么办呢？”

“没关系的，还有你的兄弟们呢。再说你这次回家我还有任务交代给你。”

“父亲，您说。”

“这两年我开办了‘日新’号菠萝罐头厂，生意不错，有了一些积蓄，可我心里还是惦念着家乡。咱们福建面临大海，渔业一直都是支柱产业，你这次回去可以考察一下，看看能不能再拓展一下贸易。”

“父亲果然有远见啊，我定会仔细斟酌的。”

“这是一件事，还有一事，你更要放在心上。”

“还有？”

“你小时候我没在你身边，都是你母亲教导你，虽然你现在生意上小有成就，可你幼年顽劣，不爱读书，如今咱们家的生意越做越大，你的知识水平尤其是中文水平还差得太多，这对你将来的人生是没有好处的。”

“父亲教育的是，我年少时期志不在读书，只是想着做父亲一样精明的商人，能为您分忧，如今看来，是我目光短浅了。”

“你现在知道也不晚，回去多住些时日，找个先生，好好补习一下中文吧。”

有位名人说：“缺乏智慧的灵魂是僵死的灵魂，若以学问来加以充实，它就能恢复生气，犹如雨水浇灌荒芜的土地一样。”可见，一个商人要想永远立于不败之地需要不断地学习，“活到老，学到老”就是这个道理。

1894年回到家乡的陈嘉庚除了自己补习中文外，还看到了家乡贫于教育的现状，他说：“国家之富强，全在于国民，国民之发展，全在于教育，教育是立国之本。”他把自己所积攒的2 000元钱全部捐献出来，办起了“惕斋学塾”，这是他一生中最早的办学实践。

一年后，陈嘉庚再次回到了新加坡。在他的精心经营下，陈家的产业有了很大的发展，除了米店生意不断扩大外，菠萝罐头厂也日益壮大起来，菠萝园达到数百英亩。他又增设了铁店、酒吧间、白灰店等，实有资产三十多

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

万元，成为当地首富。

1900年的冬天传来一个噩耗：陈嘉庚的母亲去世了。陈嘉庚赶紧回国办理母丧，按照传统礼教，他在老家守孝三年。

在陈嘉庚守孝的三年里，陈家的生意在陈嘉庚父亲的授意下，全部交由陈嘉庚的异母兄弟打理。陈嘉庚的继母是一个嗜赌成性的人，而兄弟也是一个肆意挥霍的败家子，他们在打理生意上自然漫不经心，这样一来，陈家的事业也是一落千丈。没过多久，米店倒闭，陈家破产，还因此负债二十多万元。

一天夜里，陈嘉庚找来家族内的叔伯兄弟，对他们说：“父亲靠辛苦拼搏创下来的事业，就这么毁于一旦了，我心里十分伤感，各位长辈兄弟都说说，咱们目前应该如何是好呢？”

家族成员们各个面面相觑，一个人站了起来说：“嘉庚主持家族生意多年，尽职尽责，且聪慧好学，你就说说你的想法吧。”

“是啊，是啊。”大家附和道。

陈嘉庚起身给大家作了一个揖，说道：“我仔细考量了一番，认为还是要继续经营菠萝罐头。咱们家的菠萝罐头业原本就是陈家事业的组成部分，在这个行业里还有一定的信誉、丰富的经验和销售渠道，只要善加利用，还是会做出一定成绩的。”

“那咱们的货源和销售市场呢？”有人问道。

“我已经了解清楚了。马来半岛由于气候温暖，盛产菠萝，所出产的菠萝罐头远销欧美，仅新加坡一地每年外销就达到了两百万箱。”

“可咱们有数十家竞争对手啊。”

“这个我也考虑过，确实是数十家企业在激烈地竞争着，可这也形成了一个成熟的市场。目前在新加坡当地，大家旗鼓相当，看不出谁占上风，但是菠萝罐头最大的市场在国外，到了国外，新加坡的菠萝罐头无论是质量还是价格都是其他地区无可匹敌的。”

“那咱们的优势到底在哪呢？目前，咱们新加坡本地也有很多家菠萝罐头厂啊。”

“这就是我要说的。做生意得做出自己的特色，目前欧美的市场需求很

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大，也很成熟。从销售方面来说，目前罐头的包装有数十种，主要以条装、方装和枚装为主，欧美洋行采购的货也以这几种包装为主。为此，各个厂家都以此为争夺中心，别的包装却很少关注。”

“你的意思是，咱们要在包装上下工夫？”

“是！因为别的包装需求量小，一般厂家不爱做这样的生意，但是价格却很高。我们把这样的包装都承揽过来，不仅利润会提高，这些包装罐头还会被咱们一家所独占。”

“这个方法好啊。”

“还有一个想法是关于经营习惯的。多数厂家在收购菠萝的时候都是批量收购的，而且都是在每个季度末进行结算的。”

“嗯，是有这个习惯。”

“可是大家想过没有，这样就会产生很多烂水果，造成浪费，损失很大。如果我们当日购进菠萝，当日制成，当日结算，这样就能避免浪费。”

“这种采购办法真不错，可以降低不少生产成本。”

“这么说是有几分道理。”

“嗯，嗯，不错，不错。”

众人无不点头称赞。

正如司汤达说的那样：“一个人只要强烈地坚持不懈地追求，他就能达到目的。”家业的败落并没有使陈嘉庚灰心丧气、一蹶不振，反而激起了他重振旗鼓、振兴陈氏家族的信念，在发现自己的相对优势，采取了“人弃我取”的经营策略后，一跃而起。

新的经营方法配合高质量的货源，再加上注重诚信的商业态度，仅三个月后，他的新利川与日新两厂生产的苏丹牌菠萝罐头便畅销于市，获利近四万元，利润率比当时最有名的罐头大厂高出七八倍，远居同业老厂之上。

这回陈嘉庚在市场上站稳了脚跟，于是他信心大增，继续扩大经营范围。除了扩大新利川厂房，增添机器设备外，他还一连开办了四家罐头厂兼制冰糖，另外他还投资两万元增设一家米店，取名谦益。为了保证罐头厂的原料供应，他购地500英亩，因想念家乡，故给它取名福山园，用以种植菠萝。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作为一个商人，陈嘉庚有着敏锐的市场嗅觉，能突破现状，绝不故步自封，发现新的赚钱机会也绝不放过。

1906年夏，马来半岛的菠萝罐头由于生产过剩而价格大跌，这是陈嘉庚第一次真正面临市场的强大冲击，感受到事业承受的威胁。他知道菠萝罐头的旺销之日还会到来，但眼下不应坐等，还得寻找新的投资方向。

鸡蛋不能放在一个篮子里，就是为了避免一损俱损。陈嘉庚结识了当时颇具名气的华侨巨富陈齐贤。陈齐贤是做橡胶生意的，陈嘉庚想从他那了解一下橡胶生意，另谋一条创富之路。这一日，陈嘉庚邀请了陈齐贤去茶馆喝茶。

“嘉庚兄，近来可好啊？”陈齐贤先声问道。

“齐贤兄，快来坐，找你喝茶真是不容易啊，人说官升脾气长，你是钱多不易请啊。”

“哈哈哈……说笑了，说笑了，只是赚了几个小钱而已。”

“快别谦虚了，这次找你来其实就想跟你取取经啊。”

“怎么？你也对橡胶业感兴趣了？不做你的菠萝罐头了？”陈齐贤好奇地问道。

“不是不做了，而是市场不景气，想找找其他门路。”

“早就听人说你很有经商头脑，没想到这么有魄力。”

“哪里哪里，我也是听说您与人合作投资20万元在马六甲种植橡胶5 000英亩，没过几年的时间，出手2 000亩就得款200万元，获利几十倍。”

“此事你也听说了？”

“是啊，已经成为商行之美谈，所以此次特来向你请教。”

“嘉庚兄，言重了。我是知道你的为人的。早先你的父亲所经营的企业破产，欠印度债主哈利二十多万元巨款。你仍然以信誉为重，宣称定会还钱。你盈利以后，不顾亲友反对，花了许多时间和精力找到债主，连本带利还清了你父亲所欠的债务。”陈齐贤充满钦佩地赞叹道。

“做人理当如此。况且，中国人取信于世界，绝不能把脸丢在外国人面前。我们中国人一向言必信、行必果。”

诚信是一种美德，也是陈嘉庚一生始终坚持的做人准则，更是他在商界

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

获得巨大成功的根本原因。

陈齐贤点点头说道：“这样吧，我可以透漏给你一个新消息。”

“您说，您说。”

“马来半岛已经开始成为新兴的橡胶业基地了。”

“哦？可这橡胶不是巴西的特产吗？怎么来到马来亚了呢？”

“马来亚与巴西的自然条件很相近，目前在国际上，只有巴西和东南亚两大产地，而橡胶原料的需求量不断上升，可以说是前景光明啊。”陈齐贤用手指点着桌子，认真地说道。

陈嘉庚若有所思，过了一阵他诚恳地对陈齐贤说：“齐贤兄，我的福山园还有些空地，我想用来种植橡胶树，你看如何？”

“好是好啊，这样吧，我手里还有些橡树种，你可以先尝试种植一下。”

“您有多少？”

“18万颗。”

“好的，我都要了。”

……

一个明智的人总是会抓住机遇，把它变成美好的现实。就这样，陈嘉庚开始尝试着种植和经营橡胶。

1907年菠萝罐头产业行情一直未见好转，当年的罐头价格跌到了原来价格的五分之三。虽然之前有些心理准备，但面对日益下跌的价格陈嘉庚还是不免痛心，他使出浑身解数，经营却只是略有盈余。

1908年，米业也开始滑坡，他经营的米厂因失火而焚毁。同时，父亲也于这一年在集美老家去世，陈嘉庚不得不将500英亩福山园卖掉，回家奔丧。

1910年，陈嘉庚用手中仅有的17万元在柔佛买了两块庄园——祥山园和福山园（沿用旧名），用以种植橡胶、树茨和菠萝，同时又重建了米店。

1911年，陈嘉庚在曼谷收稻谷时，发现在盛产菠萝的北柳巷却无人加工罐头。这一新发现让陈嘉庚找到了一个商业契机：如果将大米加工和罐头加工结合起来，都在当地设厂生产，这样一来，成本大大降低而产量却会大幅度提高。于是，他看准时机，立即在当地买地建厂，只用了一个月的时间就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成立了谦泰厂。

我们现在很多人的毛病是，当机会来临时兀自闭着眼睛，很少人能够抓住机会。但是，陈嘉庚却是个善于观察、善于捕捉机会的人。

当时陈嘉庚在另一家福建华侨的米厂看到一个现象：这家米厂的房顶竟然是活动的。他好奇地问工人，工人说："我们在晒谷转埕上装有活动屋顶，方便推拉，天晴的时候我们就推开晒谷，下雨了就将屋顶拉上。"陈嘉庚心想："这个办法好啊，这样一来，不仅可以节约大量的劳动力，还可以避免谷子受潮霉变。"受到启发后的陈嘉庚立即将自己的米厂屋顶也建成了活动的。

此时，国际市场的菠萝罐头价格也开始回升，他的苏丹牌菠萝罐头又突然在泰国出现，使得新加坡的同业厂商们很是羡慕。而肯于锐意进取、经营有方的陈嘉庚也已成为拥有两处橡胶园、四个菠萝罐头厂、一家米厂、一间米店，年获纯利润四五十万元的华侨富商了。

辛亥革命以后，陈嘉庚思乡情切，想到早年曾经在家乡做过渔业生意，就想在家乡创办制蚝厂。回到福建老家后，他便着手创办蚝罐头厂。不曾想，因当地所生长的海蚝不适合制作罐头，再加上技术方面存在缺陷，中途即告失败，损失了四千余元。

看过电视剧《士兵突击》的人都知道，许三多是一个"不抛弃，不放弃"的人。在新兵训练结束后，他被分到了偏远艰苦的后勤管道维护班。维护班的生活寂寞无聊，老兵们靠打牌找乐趣来打发时光。单纯的许三多却依然坚持每天出操、训练，班长随口说起当年曾想在这里修一条路的话却被许三多当成了"命令"，一个人认认真真地修起了路。老兵们受到了感染，五班发生了巨大的变化。"不抛弃，不放弃"的精神意志一时间深入人心。

陈嘉庚也是这样不轻易放弃的人。虽然制蚝厂失败了，但他并没有完全放弃。陈嘉庚将机器设备就地利用，同厦门的商业朋友共同创办了罐头食品股份公司。这是他在国内投资兴办的第一个企业。

20世纪初的中国，饱受外国列强的蹂躏，人民生活极度贫困，更谈不上读书学文化了。尽管集美位于福建经济文化比较发达的地区，但依然民不聊生，更谈不上发展教育了。陈嘉庚逢人就说："近则败坏风俗，远则贻误民

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

族前途。”其意思就是说教育很重要，要是没有教育，人们就会变得愚昧无知，甚至会贻误中华民族的前进步伐。于是，他抱着“教育为立国之本，兴学乃国民天职”的爱国思想，决心捐资创办教育事业。

众所周知，办教育是高投资无回报的公益事业，而且这项事业还不像铺路建桥那样，只要把钱拿了出去就算大功告成了。办学不仅需要一笔可观的创办经费，配套设施、图书、教师的薪酬也是一项长期的沉重负担。

但陈嘉庚却还是义无反顾地准备着。经过周密的准备，他于1913年正式开办了“乡立集美丙等小学校”，分设高等一级和初等四级。从此，在这个建村已有五六百年历史的集美，第一次出现了正规的学校。这一年的9月，陈嘉庚从家乡返回新加坡，继续经营实业。此时陈嘉庚的菠萝罐头已经跃居新加坡菠萝罐头业首位，其产量占新加坡总产量的一半。

1914年，第一次世界大战爆发了，陈嘉庚的菠萝罐头和熟米贸易因战事影响销路不畅，他一下子优势全无。陈嘉庚心想：战时各个国家肯定需要战备物资，此时的航运业必会大有可为。马来半岛的地理位置得天独厚，于是，他开始涉足于海上运输业。

他先租入“万通”、“万达”两艘轮船从越南、泰国运谷米到新加坡制成熟米，再运往印度销售，一举获利。尝到甜头后，他又增租了两艘2 000吨级的轮船，帮助英国政府承运楠木片到波斯湾，这两项一年的收入竟达到了20多万元，再加上他的其他企业收入，净利达到45万元。

两年后陈嘉庚不再租船，而是自己买船了，他购买了“东丰”、“谦泰”两艘商船，轮船的总吨位达到一万吨。后来这两艘轮船在地中海被德国舰艇击沉，陈嘉庚的海运事业虽然被迫终结，但却得到了保险赔款120万元，扣除购船成本，尚余60万元，并没有遭受太大的经济损失。

从这以后陈嘉庚就结束了海运生意，很大原因是他看到了大战结束后海航运业供应量的增大。陈嘉庚断定效益必然逐步下滑，利润不会如之前那么可观，于是他急流勇退了。

由于善于捕捉信息、掌握行情，能及时地改换经营方向，陈嘉庚不仅安然地渡过了战争难关，还获得了丰厚的利润，成了闻名南洋的大实业家。

富裕起来的陈嘉庚并没有忘记家乡。为了加快家乡的教育建设步伐，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

陈嘉庚想在集美扩大办学规模。一天，陈嘉庚叫来胞弟陈敬贤，说道：“敬贤，我想委托你回家乡做点事情。”

陈敬贤听说是家乡的事情立即表示十分乐意，陈嘉庚继续说道：“我虽然在家乡建立了小学，可仍然满足不了家乡教育的发展，我还想继续办学校。”

“这是好事啊，我当然是支持的。”

“我曾经为了办学一事，多次往北京、上海等地写信聘请教师去集美任教，甚至还多次写信给教育家黄炎培先生讨论办学问题，现在麻烦你亲自回乡操办此事。”

陈敬贤不敢耽搁，立即回乡筹办中学和师范院校。他四处奔走，精心策划，于1918年3月10日正式开办了中学、师范院校两所学校，并将这一日期定为集美学校的校庆日。陈嘉庚与陈敬贤一起，亲定“诚毅”两字作为校训，意在勉励学生们诚信做人、努力学习、百折不挠。

一战结束以后，陈嘉庚把经营重点从菠萝罐头业转到橡胶业，他将所有的罐头厂一一让出，退出了已无厚利可图的菠萝罐头业，准备在橡胶业大展宏图。他先在柔佛买了1 000英亩的橡胶园和2 000英亩荒地作为原料基地，种植橡胶，继而又投资50多万元与人共同组建了裕源、振成丰、槟城三家橡胶公司，同时继续经营米店。

出乎陈嘉庚意料的是，橡胶业的经营并非像他想象的那样简单，他的企业在激烈的商战中徘徊。后因橡胶价格下跌和股东意见不合，裕源、振成丰、槟城三家橡胶公司进行改组，陈嘉庚退出，一下就损失了30多万元。他的橡胶园也因橡胶价格下跌停止采胶，为此需垫付大笔资金。此时陈嘉庚虽然每年获利近百万元，但与损失、垫本及多付利息等项相抵，大致出入相当。

越是条件不利，困难重重，越能激发陈嘉庚的斗志。1922年初，他全力以赴地投入商战，他相信自己的企业很快就会出现转机。

由于橡胶市场接连两年不景气，马来西亚的很多小橡胶厂大多处于停工或半停工状态。陈敬贤对陈嘉庚说：“现在一些小厂主非常悲观失望，很多都想将工厂出售，咱们是不是也要寻找其他经营项目呢？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“我反而认为这是一次机遇，我已经买下了九家橡胶厂，还投资扩充了各厂的厂房设备。”

“你这样做是为什么呢？”

见陈敬贤不解，陈嘉庚说：“咱们在马来西亚种植的橡胶成本都很低，但是质量却很好，所以一直很有口碑。另外，以前咱们生产胶片的数量和英国进口的数量不相上下，现在还压倒了其他公司，咱们没有道理不盈利啊。”

“我也想过这个问题，但是现在很多世界著名公司的利润的主要来源并不都是原料的生产，大部分都在搞深加工，你看他们制成的橡胶制品更有竞争力。”

“这个问题我也考虑了，生产原料是一种粗加工，它的利润有限，只有发展为深加工，才可以提高利润。”

“你的意思是自己种植，自己出产原料，再由自己加工制成胶制品，形成一条龙的产业链，以便获得更大的利润吗？”

“对啊，你别忘记，马来西亚当地有廉价的劳动力，这样就降低了劳动成本，咱们要进入国际竞争，就更具备优势了。”

见陈嘉庚目光炯炯，如此坚定，陈敬贤心里也有了几分把握，说：“你打算具体做什么呢？”

“主要是日用品，胶鞋之类，甚至还有汽车轮胎。”

“汽车轮胎的利润虽然高些，可国内的汽车还是有限的。”陈敬贤提醒道。

“我也注意到了这个问题，不知道你发现没有，胶鞋一直都被外国厂商垄断，价格较高。目前橡胶原料价格下降，不如我们趁此机会大批制作胶鞋，以低价出售，这样的价格比人们自己做鞋贵不了多少，会有很好的销路。”

“这样会吸引不少顾客的，一般人都会乐意买，如果我们能跟学校联系一下，也许还会成为各地学生校服的一部分，更能扩大销路了。”

“好想法啊。我马上去联系技术人员，尽快投入生产。”

生产胶鞋并不是陈嘉庚发明的，但却是他肇始了胶鞋此后半个世纪的普及，使原本暴利的产品——胶鞋成为大众消费的日用品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

陈嘉庚扩充橡胶厂后，又将橡胶熟制品加工制造作为企业的发展重点，启用了招募来的各种技术人才，试制各种车辆轮胎、胶靴鞋、医疗用具和生活日用品。试制成功以后，他马上又扩充厂房、添加机器设备等。为了扩展销路，陈嘉庚在厦门自己开办了百货公司。

橡胶制品不管在当时的南洋还是国内都属于新型的工业产品，其优点还没有被人们普遍认可，销路不是很好，一般商人也不愿意代理推销。为使产品销路畅通，陈嘉庚走遍了马来亚、印度尼西亚等的很多重要城市极力宣传并设立分行自销。他考察了雅加达、万隆、泗水等地的市场行情，访问当地华侨巨商，虚心求教。由于产品新颖，推销有方，陈嘉庚橡胶厂的各类产品很快畅销起来。

1925年，陈嘉庚在香港、上海等十多个大城市增设了分店，并在多个国家设立了代理商，买入橡胶园五六处，面积达1万英亩，加上他以前购置的橡胶园，达到了1.5万英亩。

此时正逢橡胶产品大发展、价格上涨时期，橡胶从每担30元上升到200元。陈嘉庚抓住机遇，将橡胶迅速加工成成品，当年就获利800万元。至翌年，除了拥有庞大的橡胶园外，他还拥有了30多家加工厂和100多间商店，员工达2万人，个人资产达1 200万，约值黄金百万两，成为南洋著名的大富商。

1926年，陈嘉庚的事业再次下滑。英国、美国、荷兰等国的商人看到陈嘉庚因橡胶制品盈利甚多，纷纷加大力量投入生产，企图将陈嘉庚排挤出橡胶市场。由于各国盲目增产，造成了橡胶供大于求，价格猛烈下跌，严重打击了拥有大面积橡胶园和数个生胶加工厂的陈嘉庚。此时，美国、日本的一些企业不断推出物美价廉的橡胶新制品，很受市场欢迎，使得陈嘉庚一直认为具有相对优势的橡胶熟品制造业失去竞争优势。橡胶厂从赢利近800万元变为亏损30万元，原计划将要创办的造纸厂也被迫取消。之前，陈嘉庚连续多年不断在国内投资办学，为振兴国内教育事业捐出大笔款项，而此时由于办学开支大，他开始出现透支现象。

还有一件事对他事业的打击更为严重。1928年，陈嘉庚带头强烈抗议日军在中国制造“济南惨案”，并在新加坡领导了抵制日货、对日经济绝交等

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

活动。这一做法引起了日商的极大不满甚至是愤恨，于是便下毒手报复，雇人纵火烧毁了他的橡胶熟品制造厂，造成损失近百万元，使得他的企业雪上加霜。这一时期的陈嘉庚入不敷出，只好出卖部分橡胶园，得款四百多万元应付支出，但仍不够，无奈只得向外国银行举债三百多万元。

1929年，全球又爆发空前严重的经济危机，橡胶价格一再下跌，橡胶每担只能卖到七八元钱，胶鞋每双价格2角，跌价近十分之九。陈嘉庚一向做的是跨国贸易，所以受到的创伤要比其他企业更加严重，由于支出过大，陈嘉庚负债越来越多。面临着如此窘境，陈嘉庚仍然坚持着一个闽商侨商的责任感，不愿意减少对教育事业的投资，从而在银行欠下了巨额贷款。

从1925年开始，陈嘉庚创办的一些学校，已经相应地建立了图书馆、美术馆、科学馆、医院和其他公共设施，学校的建制更加完备了。他鼓励贫穷家庭的子女上学读书，学校还规定中学生只交伙食费，师范生各种费用都免收，学校还免费向学生供应被褥蚊帐和统一的校服。他还资助品学兼优的学生出国或到国内大学深造，那时候很多贫困学生都纷纷前来福建求学，集美也成了华南一带有名的教育中心。令人钦佩的是，陈嘉庚的教育事业从未因为他的生意受挫而受到牵连。

到了1931年，他不得不接受银行的改组条件，将所有的资产折价两百余万元作为股份，并将企业改为股份公司，自己仅是一名股东，不再是企业的所有者。可怕的经济危机并没有结束，1932年，一家外国垄断集团利用债权人的地位，以停止供应集美、厦大两校经费为条件，想将陈嘉庚的企业收为附庸公司。

此时，亲友中也有人好心劝他停止供应学校经费，以维持企业。但他认为："两校如果关门，自己误青年罪小，影响社会之罪大。"所以，他断然地说："企业可以收盘，学校绝不能停办。"既然已经选择了办学这条路，那么他就会无怨无悔地走下去。

就在这一年，他还向集美学校汇寄了23万元的经费。

到了1933年，安排好集美和厦大的学校资金后，陈嘉庚的股份公司被吞并。1934年，他不得不退出商界，1950年返回国内定居，终老厦门。

1961年8月21日，这位伟大的企业家、教育家病逝于北京。弥留时他仍

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

殷切盼望台湾回归祖国，并嘱咐“把集美学校办下去”，把全部遗产300万元人民币全部献给国家。为了感谢他这么多年对国家作出的不朽贡献，国家为其举行了极其隆重的丧仪，首都各界举行了公祭。然后，灵柩运回集美，将他安葬在家乡，以告慰这个曾经辉煌、博大无私的爱国华侨。

回首陈嘉庚的一生，他自始至终围绕着两件事情：做生意与办学校。做生意，他勤奋用心、不畏困苦、披荆斩棘；办学校，他把所积钱财回报桑梓，造福后人，百世流芳。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四回　闽商英才二：开创“报业帝国”的胡氏父女

闽商“万金油大王”胡文虎，是南洋著名华侨企业家、报业家和慈善家，是南洋华侨的传奇人物。他以虎标万金油等成药致富，发家后，自倡“以大众之财，还诸大众”的宏论，热心于兴办慈善事业和赞助文化教育事业，因而也是有名的大慈善家。他没有受过高深教育，也不以知识分子自命，却独资创办了十多家中、英文报纸，一度享有“报业巨子”的称号。其养女胡仙接管报社后，将其事业发扬光大，也获得“报业女王”之称。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

胡文虎，原籍福建永定县洋镇中川村，他是南洋著名华侨企业家、报业家和慈善家。胡文虎从继承父亲在仰光的一家中药店开始，便在制药方面崭露头角，以虎标万金油等成药致富，号称“万金油大王”。他为宣传自己的成药，独资创办了十多家中、英文报纸，一度享有“报业巨子”的称号。他发家后，热心于兴办慈善事业和赞助文化教育事业，因而也是有名的大慈善家。其养女胡仙，接管了胡文虎创办的星系报业有限公司，后改名为香港星岛报业有限公司，任董事长，把胡氏家族的报业推向顶峰，胡仙本人也曾有“报业女王”之称。

那是一个微风习习的夏夜，在缅甸仰光的一家名为永安堂的药铺里传来了一对年轻夫妇的谈笑声……

“你知道吗，在咱们福建永定有一家兄弟俩，一个叫阿珠，一个叫阿苟。他们闯南洋发了大财，在老家建立了好大的祠堂，让乡亲们好羡慕呢。”一个女子娇嗔地说道。

“那有什么啊，将来咱们生了儿子以后，大的就叫阿虎，小的便叫阿豹，你想想，人家的‘阿猪’、‘阿狗’都能发财，我们的阿虎、阿豹，岂不是要更富嘛。”

“哈哈哈……”女子笑了起来，接着说：“说得有理，最好多生一个名叫阿龙，他比阿虎阿豹更大嘛。”

说来也巧，这对夫妻果然一连生了三个男孩。老大取名文龙，老二取名文虎，老三取名文豹。文龙不幸早年病逝，文虎和文豹兄弟长大成人，在多年以后实现了父母的愿望。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

化蛹成蝶是需要一个过程的，理想变成现实更要经历漫长的等待……

胡文虎生于一个中医世家，童年时期在仰光受到了西方开明思想的启蒙。十岁那年，其父胡子钦送他回国念书，想让他接受祖国的传统文化教育。

那是一段兵荒马乱、民不聊生的岁月。胡文虎突然回到故乡，刚开始的时候怎么也不习惯，后来日子一长，他也就习惯了家乡的人情风俗和生活。

父亲把他交给自己的好朋友阿煌叔看管后，一人回到仰光继续经营药铺，终日悬壶行医，图谋生计。文虎便留在家乡生活，虽然那时阿煌叔的家境并非贫寒，然而胡文虎目睹了很多乡亲衣不蔽体、朝不保夕的生活，在他年幼的心里多少埋下了不平的火种。

他常常对别人说："有朝一日我胡文虎能发财，一定要帮助穷人，资助社会，使更多的人都能食饱穿暖，过好日子。"不过那时，谁都不相信这个乳臭未干的小毛头讲的这些"大话"。

胡文虎自幼就表现得与普通孩子不同，屡有奇言异行。不论酷暑寒冬，他经常有家不归、有床不睡，甘愿在村里的小市场睡屠桌板。

屠桌板是啥？客家无人不晓。它是屠户用于卖猪肉的板桌，是用4～6寸厚的松木制成的，摆放在集市中的公共卖肉场上。

奇怪的是，胡文虎对这屠桌特别感兴趣，村里人经常在半夜三更看见胡文虎熟睡在上面。市场上的屠桌，一般固定摆放的有五六张，他愿睡哪张就睡哪张。

人家打趣问道:"文虎，你有床有被，干嘛要睡屠桌，就不怕硬吗?"

"要干大事的人得先练副好身骨，我要像马戏团里的人一样练腰功哩！"

文虎自幼最羡慕和喜欢的就是马戏团里的演员。因为那时各地走江湖的马戏团经常来村里捶胸拍腿地卖艺、卖药、比功夫，文虎看了打心底里敬仰。他想：处在当今的乱世年间，不论走到天涯海角，都是"胜者为王败者为寇"，假如自己学会两下子真功夫的话，改日回南洋，遇见洋鬼子，就把他们打回去，让他们再也不敢欺负我们中国人。

阿煌叔家门口有条河，胡文虎也不会游泳就敢往里扎，经常呛水，每次都被人救上岸来。阿煌叔劝阻道："你爹把你托付给我，你要有个好歹可让我怎么活？再说你也不会游泳，就在边上玩玩水算了，非往深处走什么！"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“南洋到处都是海，我不会游泳，长大了怎么去南洋赚大钱呢？”那个时候的胡文虎做出来的事多让人感到可笑，可是那种心比天高的劲头却值得人钦佩。

四年后，胡文虎重返仰光，在父亲开设的中药铺永安堂里做帮手。全家惨淡经营，但还算能过得去。

胡文虎的父亲逝世后，药铺的生意也一年不如一年，最后濒临倒闭。他的母亲看到情况紧急，焦虑地对胡文虎和胡文豹说：“永安堂交给你们兄弟了，今后日子就看你们的了。”

胡文虎却不以为然地说：“现在谁还吃中药啊，见效慢不说，又是煮啊熬的，多麻烦。我看不如变一变。”

母亲没等胡文虎说完，就没好声色地说：“你以为是孙悟空会七十二变呢？做生意不比打架那么容易，一根‘神棒’就解决问题了。”

胡文虎一听母亲提起“神棒”的事，乐得哈哈大笑，还把双手伸到母亲面前。他母亲不解地问：“这是什么意思？”

胡文虎做了一个鬼脸，说：“快点交出家底吧，我要不把永安堂变一变，就不叫胡文虎。”

母亲知道自己的儿子是个硬汉子，又爱动脑筋，就把白银、金子、钞票一一拿了出来，共值两千元，全部交给了胡文虎兄弟，并且严肃告诫他们说：“我现在把全部积蓄、全部心血都交给你们了，今后要生还是要死，要成功还是要失败，就全靠你们了，希望你们不要辜负我的希望。”兄弟俩听了母亲的话，心里非常感动。因此他们下定决心，一定要干出一番事业来。

可不久后，胡文虎就把钱分成了两半，一半留给文豹在仰光经营，另一半自己带着只身去了香港。惹得母亲大骂，说他去香港玩乐去了，是个不肖之子。胡文虎振振有词道：“光在家守着那个摇摇欲坠的药铺有啥出息？我要把父亲的永安堂发扬光大！”

胡文虎有着自己的打算，他总结了永安堂衰败的原因：一是父亲在世的时候常年多病，无力经营；二是当人们有个头疼脑热的，服用几片西药就可康复，谁还愿意吃中药呢？中药疗程长，熬药也相当费时间，与西药相比实在是相形见绌。西医势头很猛，要是再不对中医进行改革，仰光的整个中药

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业都会没落。

另外，胡文虎知道父亲去世前，永安堂还欠着香港药行一些钱款，父亲的死必定会让香港药行对永安堂产生信任危机。要把生意继续做下去，就必须维护永安堂的信誉，要尽快去香港还清几家药行的钱。香港药行的老板没想到胡文虎年纪轻轻，竟如此讲究信誉，不得不对他另眼相看，纷纷表示要继续与永安堂合作。此后，胡文虎发出的订货单没有被打回的。

胡文虎决定首先将祖传的“玉树神散”制成成药。他此行去香港的目的也是了解市场行情。随后他又去泰国、日本等地学习制药技术，了解成药行情。经过广泛调查，胡文虎发现东南亚等地苍蝇蚊子很多，人口稠密、生活困难，夏天因中暑、虫咬引发的热病盛行，急需清凉解热、防止虫咬的药品。胡文虎还发现，西药在这些地区价格普遍较高，一般劳动人民难以承受。如果能研制出价格便宜而且适合于当地人的中成药，将大有市场。祖传的“玉树神散”正好具有清热解毒、治蚊虫叮咬的功效，如果能将它制成价廉的成药，一定有利可图。

胡文虎说干就干。他从香港买了一套新式制药设备带回仰光。回到仰光后，胡文虎与弟弟一起在“玉树神散”配方的基础上，又加入薄荷、樟脑、山苍子等原料，采用西式制药方法，开始研制成药。

胡文虎还重金聘请多位中、西医师和药剂师，经多次反复试制、试用，终于制成了既能外抹，又能内服，且便于携带的成药。经过一段时间的反复研究，胡文虎又降低了一些成本，终于研制出了既物美又价廉的万金油。随后，胡文虎又研制了八卦丹、头痛粉、清快水、止痛散等成药。

由于这些药都以老虎图案为商标，亦称“五大虎标良药”，其中又以万金油最有名气。这些成药售价低廉，疗效显著，因此不但风行于缅甸和祖国大陆，而且还畅销港澳和东南亚一带，甚至远销欧美。

虎标良药的秘方从哪里来的呢？胡氏兄弟并未透露，以致被传成奇闻。

据说有一年，胡文虎在仰光结交了一个客家的卖货郎。卖货郎年过半百，为人公道正直，他每日里肩挑货担，一头针线一头油，早出晚归，辛劳度日。胡文虎继承父业接手永安堂后，念及货郎老人孤独无依靠，就让他栖身店中。货郎老人夜里把从唐山带来的山苍子熬煎成油，白天就挑着油担，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

走家串户，沿街叫卖。

没几年，货郎老人因病去世，临终时十分哀伤地对胡文虎说：“我们异地相交，三生有幸，如今没什么贵重物品留给你作为纪念，只有那三担山苍子和两桶山苍油。千万别小看这不值钱的东西，在唐山这东西并不稀罕，满山遍野采不完，可是在这番邦却是无价宝。”

当时胡文虎只当耳边风，并没有把它放在心上。他心想：这山苍子是个滥贱货，值不了几块钱，要想靠它发财呀，那真要“奈何桥”上去等三年！

不久，南洋群岛遇上百年未见的传染病，成千上万的番人和侨民都惨死在这防不胜防的瘟疫里。有一天深夜，胡文虎做了一个梦，他梦见自己身患恶疾，痛苦地在病床上作垂死挣扎。这时候货郎老人半扶起他的身子，喂了一汤匙山苍油给他喝。胡文虎顿醒，精神振奋，瘟病消除。老人哈哈大笑，临走时还对胡文虎说：“记住，良机莫失，山苍子里有万金。”

传说这就是万金油的由来。虽是一段奇闻，可也说明了一个道理：种善因，得善果。胡文虎把卖货老人当成朋友，以慈善之心收留了卖货老人，虽然，他并没有期待老人能够报答他。正如富兰克林所言：“父亲是财源，兄弟是安慰，而朋友既是财源、又是安慰。”

实际上那时类似万金油的药物到处都有卖的，也不是什么了不起的特效药。然而到了胡文虎手里它就成为至宝，并且胡文虎以此闻名于世，还成了“万金油大王”，这岂不是一件稀奇事？为此，人们曾多方面探索他发财致富的“诀窍”。

熟悉胡文虎内情的人有各种议论，综合起来，他积财致富有三大“诀窍”：一天时，二地利，三人和。这也是他在企业经营上获得成功的经验总结。

“天时”指的是时代。其实，万金油刚诞生时销售并不顺利。由于它鲜为人知，胡文虎又无财力宣传，只好自己挑着药箱，走街串巷地叫卖，或者托一些药店寄卖，永安堂也尽量向顾客推荐。

一战爆发以后，天灾人祸接踵而至，四处疫病流行，这就造成了医药短缺。那时候制药原料价格也直线上升，造成制药成本增加。很多制药厂为了获得暴利不惜偷工减料，制成了一大批毫无功效的药剂，延误了很多人的病

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

情，危害不小。胡文虎没有这么做，他知道，作为一名医者一定要有一颗仁爱之心，药品关系人命，所以胡文虎一直以来都不敢掉以轻心。

可自己还是一个商人啊！成本的增加，利润就小了，甚至没有了，商人不能做赔钱的买卖。怎样才能降低成本呢？胡文虎认为减量不减质方为良策。他采取了两种做法。一是减少包装时药品的注入量。比如原来每瓶装10毫升，减少到9毫升或8毫升。小幅度的改变不会引起顾客的不满，又能保持原有的药效。二是将原来的万金油换成了小包装，这样一来，价格降低了，质量却没有变，而且更方便携带了。

所以，在所有药商都在偷工减料难保质量的时候，胡文虎保证质量的做法成为其有力的竞争手段。

“地利”是指地域。当时虎标良药的市场，首先是东南亚，其次是中国，再次是印度。这些地区人口稠密、卫生条件差，苍蝇蚊子多，炎热暑天疾病流行。所以止痛的头痛粉、止吐的八卦丹、止瘙痒的万金油等都成为人们生活中的必需品。特别是在马来亚丛林生活的众多橡胶工人更是离不开虎标良药。

这些工人在天还没有亮的时候就要上山，橡胶林里蚊子很多，擦一擦万金油，蚊子就不敢咬了。因此，万金油成为他们随身携带不可缺少的万能油。万金油除了防治蚊虫叮咬外，还可以治疗伤风、抽筋、肿毒、肚痛、头痛，甚至风湿等。

“人和”其实就是人气。胡文虎利用广告为自己赚足了人气，这点是胡文虎制胜的重要原因。

胡文虎是一个敢作敢为、勇于开拓、善于接受新生事物的人。虎标良药刚研制出来的时候，很少有人知道，他就请人印制宣传单，广为传送。一次，当他在新加坡大街小巷看到“仁丹”药丸的张贴广告后，便仿效其做法，从仰光印制了一大批万金油宣传广告，运到新加坡和马来亚等地。每当夜幕降临后胡文虎或请人或亲自走街串巷，进行张贴。一段时间内，新加坡的大街小巷、茶楼饭馆等各种公共场所，到处都可看到“虎标良药——万金油”的广告。

张贴广告取得了良好的效应。胡文虎发现广告的巨大作用以后，不遗

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

余力地寻找一切机会，以广告形式向人们展示他的产品。这里面还有一个小故事。

有一次胡文虎路过广州，一家戏院正在搞义演，门口被围了个水泄不通。胡文虎看到戏院门口的贴栏上写着，买最高价票的人可以享受贵宾待遇。他二话没说，花500元买了一张最高价的票。这一做法立刻吸引了众人的目光，纷纷猜测："这是哪个大人物这么有实力？"结果胡文虎被戏院当做贵宾招待。新闻记者闻讯蜂拥而至，追着他要进行采访。胡文虎趁机把自己的身份和虎标良药介绍了一番。结果第二天，胡文虎这个名字连同虎标良药见诸于广州各大报刊。

尝到广告的甜头后，胡文虎一发不可收拾，潜心研究起广告的内容和形式来。对于广告的内容，有些公司总是千篇一律地说什么"有美皆备，无丽不臻"、"有意想不到之效力"，等等，令人觉得毫无新意。胡文虎则是经常配合时事、传说和小说，不断变换广告的内容和形式。

例如，他曾叫人写关云长刮骨疗疾的故事做广告，大标题是："为什么关公刮骨疗疾不会痛？"答案是吃了虎标头痛粉和止痛散。

又如，广告的大标题是："为什么张飞能喝断长坂桥？"先说一大段张飞大战长坂桥的故事，结尾才点明因为他吃了八卦丹、擦了万金油才使他精神抖擞、气贯长虹。让人最初以为是讲张飞的故事，看后才知是广告。这种广告人们看了也不生厌。

广告的设计只有别出心裁才能吸引消费者，说出来的广告词也只有通俗易懂、诙谐幽默才能深入人心。这就要求广告既不能人云亦云也不能曲高和寡。

为此，胡文虎也是付出了代价的，他曾以重金聘请几个文人，天天好茶好烟好菜好酒招待着，让他们在舒适的房子里编写广告。

胡文虎不仅仅能够利用人才，还能借名人之"名"造自己之"势"。1931年，"九一八"事变爆发。次年，蔡廷锴将军领导的十九路军打响了抵抗日军入侵的淞沪之战。胡文虎捐款三万元和大批药品支援十九路军。蔡廷锴将军欣然题词答谢。胡文虎便以此在各大报刊为"虎标良药"大做广告。一时间，"全国同胞敬仰之民族英雄蔡廷锴将军对虎标良药之赞美"等标题

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在全国各大报刊随处可见。依靠蔡廷锴的名人效应，虎标良药风行全国。

胡文虎不放过一切可以利用的机会来宣传自己和虎标良药，且善于“见缝插针”。1935年10月，国民政府召开第六届全国运动会。胡文虎当时是马来亚华侨代表队的总领队。如何利用这个举世瞩目的机会呢？要知道，广告的目的就是引起众人的注意。

胡文虎事先花重金请美国福特汽车公司为他特制了一辆轿车，这辆轿车车头制成老虎形状，车身上贴着虎标良药的广告。出席运动会时，胡文虎特意把这辆车带到上海。当轿车载着胡文虎驶入运动场时，立即引起不少人围观。人们以为来了一个怪物。第二天，上海许多大小报刊纷纷予以报道。一时间，老虎车和虎标良药轰动了整个上海滩，成为人们议论的焦点。可以说，胡文虎开了国内使用行为广告的先河。

不仅如此，胡文虎在新加坡和香港分别兴建了一座虎豹别墅。这两幢别墅除了供自己居住之外，另一个重要目的是供人游览。让人游览也不是目的，最终目的还是为他和虎标良药做广告宣传。他的别墅设计独特、风景秀丽，里面不但建有亭台楼阁，而且收藏了许多艺术品，并为此专门建立了一个展览馆，供游人观赏。

胡文虎曾说：“无论何时何地，我要看到别人的广告宣传，就立即想到它对自己的产品是否合适，是否有可借鉴之处。同时，我总要想办法超越别人，比别人做得更醒目，更引人注意。”

他的衣服、领带，挂表上的金牌等，上面都有虎形商标。总之，胡文虎是想尽办法，做虎标良药的宣传，进而创造了许多前所未有的广告效应。

商场如战场，为了在市场竞争中击败对手，保持和扩大自己商品的市场占有率，胡文虎主张必须在气势上压倒对手。如何压倒对手呢？在保证高质量低价格的基础上，主要从广告宣传上入手。

民国初年，万金油与二天油进行了一场激烈的商战。所谓“同行如敌国”，更何况两种性质如此相似的药品呢！

虎标万金油是胡文虎、胡文豹兄弟的永安堂的产品，行销缅甸、新加坡、马来亚一带，那时这些地方还都是英国的势力范围。佛标二天油则由韦少伯的二天堂制造，主要市场包括法属越南、老挝和柬埔寨，以及荷属的西

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

印度群岛。原本各有各的地盘，各自发展，互不侵犯。

然而，到了20世纪20年代，韦少伯、胡文虎二人均从南洋返回中国，于是“佛”、“虎”相遇，展开一场恶斗。二天油与万金油同时竞争广阔的中国本土市场，在推销手法上各出奇招。以前卖药的手法除了江湖卖药法，就是在渡轮、村落、墟场等地方，借卖武艺、说故事的方法招揽观众，伺机卖药。

但是，韦少伯使出了前所未有的招数，那便是在报纸上登广告。当时报纸的广告多以医生开业的广告为主，至于药品在报纸上登广告，至少就中国南部地区而言，二天油可说是开了先河。

二天油的广告见报之后，万金油的广告也抢闸而出。通常是一家报纸上刊登完二天油的广告，另一家报纸就紧随其后刊登万金油的广告，不甘落后。如此一来，双方斗得是昏天黑地。那时候，二天油、万金油竞相在香港和澳门的报纸上大登整版、半版的广告，成为轰动一时的新闻。

二者的竞争越来越激烈，从港澳扩展到华中、华北和东北一带。广告措词也越来越针锋相对，于是成了恶性竞争。虽然对彼此都没有好处，但谁也不肯让步。

当时南京各大报刊为了利用胡、韦广告之争赚钱，竟然用大量版面刊登“虎”、“佛”广告，对大总统去世的悼念活动报道却不多，结果引起社会各界不满。最后，南京市市长吴铁城只好亲自出面，一方面对新闻界施加压力，另一方面调解“虎”“佛”之争。

竞争一直持续到抗日战争爆发才告一段落。这时候漫天烽火，面对着国仇，双方也开始一致对外了。

广告为胡文虎带来了巨大的效益。这种先进的广告观念不仅仅影响了中国内地、港澳及南洋地区，还对中国商业史产生了深远影响。

作为一代富商，人们对他的生活和为人也是很好奇的。那么胡文虎在平日里是怎样一个人呢?

胡文虎继承了客家人传统的吃苦耐劳、敢于冒险的精神，这是他常常引以为豪的。接近他的人，都知道他的生活是俭朴的，家里吃的饭菜都很一般，每天早餐总要备酸菜汤一碗。他尤其对家乡盐水浸的“蛆鬼子”和“臭

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

风咸菜”有着特殊的感情。

胡文虎因为事业的原因通常会选择飞机作为交通工具，在20世纪20年代，民航飞机经常发生坠毁事故，但他仍然坐飞机飞来飞去。有些好心人劝他说：“坐飞机比较危险，还是坐轮船比较安全。”他说：“怕什么！如果掉下来就算了，死也死个痛快。”这与他年幼时期的胆大行为如出一辙，同时，福建人身上敢于冒险的精神在他身上也体现得淋漓尽致。

一直以来，爱国华侨领袖陈嘉庚都是胡文虎的偶像。以陈嘉庚为榜样，胡文虎也经常拨款在国内兴办各类学校，并以“普及教育扫除文盲为职志”，长期坚持不懈。上海大学、厦门大学、中山大学、岭南大学、福建农学院、广州仲凯农工学校、上海两江女子体育专门学校等大专院校，均先后得到他的赠款。此外，他还资助了许多国内侨乡中学。

只要是公益事业，胡文虎都很热心。他还下大力气捐资兴办医院。就国内而言，20世纪30年代，胡文虎先后捐建了南京中央医院、汕头医院等12所医院。其中为筹建南京中央医院捐资近40万元，为汕头、厦门、福州等地医院捐资近60万元，为广州民众医院捐资10万元，为上海市建立卫生化验所捐资10万元。

常年捐助公益事业和巨额的广告费用支出让胡文虎的负担颇重。尤其是当他得知在上海报刊投入的广告费用高达百万元时，甚为吃惊。怎样才能既减少广告费用还能让产品畅销呢？

20世纪初的时候是陈嘉庚事业最为辉煌的时代，拥有数十家企业。他为了给自己的企业打广告，创办了《南洋商报》，这是南洋最早的商报。

这件事对胡文虎的启发很大，他认为，与其花重金请别人做广告，不如自己办报，宣传自己的产品。谁知胡文虎办报竟办出了一个“报业王国”，为他自己又赢得了“报业大王”的桂冠。

1927年，胡文虎在新加坡创办了《星州日报》，并将陈嘉庚创办的《南洋商报》作为超赶的目标。自从胡文虎有了自己的宣传阵地，情况就不一样了。从这时起，到1951年创办《星泰晚报》为止，他共办了15家中、英文报纸，形成了一个系统。

从历史上考查，除胡文虎外，中国还没有人独自一人共办15家报纸的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当时，中国很多资本家曾合办《大公报》，只在桂林、重庆、香港等地分设三家。胡文虎对中国报业的贡献是很大的，也是有功的，因此被称为“报业巨人”也是不为过的。

胡文虎虽是商人，却十分尊重文人学士。据当时知名的教授、学者和作家的回忆记载，郁达夫、金仲华、俞颂华、戴望舒等多次拜访他，都受到热情接待，并且这些人都表示会对星系报给予支持和帮助。对于已经进入星系报的文人学士，胡文虎给他们的待遇也比当时其他报社的待遇优厚。胡文虎认为，要让人家有干劲，就要使人家的生活过得去，没有后顾之忧，如果天天还顾虑油盐柴米，哪能安心工作。

胡文虎的办报壮举成为20世纪国际新闻史上浓重的一笔，他的做法既促进了药业的发展，又实现了企业集团业务的多元化。胡文虎的一生极尽辉煌，他不忘父亲遗训，对永安堂进行大刀阔斧的改革；他开创药业史的新时代，将中药和西药相互融合，制成流芳百世的名药；他打广告促销售，显示了一代闽裔侨商的睿智和眼光；他为家乡谋福利，建学校、办医院，开化民众心智，救病患于水火；他办报纸、兴文化，将企业推向巅峰。

1954年9月5日，胡文虎因心肌梗塞病逝于美国夏威夷的檀香山医院，享年72岁。临终之时，他将名下所有产业分给子女们。随着医药业的进步，胡文虎的万金油风光不再，有些产业甚至没落，唯一被发扬光大的产业只有养女胡仙继承的报业。

胡仙1932年出生，那时候胡家家大业大，胡文虎在香港、澳门、新加坡、缅甸、泰国都有很高的名气，他生产的万金油在这些地方基本上都是家中必备的。1954年，胡文虎去世后他的儿子们继承了他的药业公司，而胡仙作为养女则继承了《星岛日报》和《星岛晚报》。

胡文虎在世时，报业的经费来源于药业，不用担心办报的经费。但是胡文虎去世后，后人将其财产分完后自立门户，星岛报业从此断了财源，经营情况可想而知。

胡仙时年22岁，虽然读的是名校，对琴棋书画也是自有一番心得，可之前过惯了养尊处优的生活，她既不懂办报，更不懂经营，将来怎么管理呢？

胡仙当上星岛报业集团的总裁后，报社里的编辑和职员们都很担心：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这个刚刚走出校门的女学生能挑得起这副重担吗？自己都是上有老下有小的人，如果面临失业可怎么办？

胡仙更是如坐针毡，上班的第一天，嫂子对她说："阿仙别怕，我陪你上班吧。"胡仙苦笑着摇摇头，说："我都是老板了，怎么连上班都害怕，还叫人陪呢？"虽然前途未卜，可胡仙仍然有了自己的主意。

上任第一天，她独自一人和员工一起步入报馆乘电梯上班，并时时以微笑和熟人打招呼。她的用意是要告诉每一位员工："我也是报馆的一分子，我同你们是一样的。"

坐在办公室里胡仙不禁思绪万千，她想："过去父亲在的时候报业公司完全依赖药业，而如今脱离了药业的星岛报业如何自力更生，如何走商业化道路呢？我一没钱，二没经验，唯一仅存的就是报社中的人才，他们才是自己的支撑！"

想到这里，她并没有召集下属开会，尽管各部门的高层已经作好了准备。她走出自己的办公室，分别到各个部门看望大家，想了解一下他们对报业发展的看法。一下子，报社上下交口称赞，大家都觉得新上任的小老板没有架子，很虚心。胡仙知道，目前星岛报业最需要的就是凝聚力，只有将人才都紧紧地凝聚在一起，才能开创星岛报业的新篇章。

"人才难得而易失，人主不可不知之"，胡仙这么年轻就能够了解这一点是很难得的，也是很聪明的。

接下来，她又进行了一系列的改革。

首先，针对公司管理体制，胡仙牢记父亲"以商养报，以商救报"的遗训，以"能赚钱的报纸就是好报纸"为原则，对管理体制进行改革，实行现代企业最流行的事业部制。什么叫事业部制呢？就是公司制定一个方针和确定基本的业务范围，以及业务方向和利润指标，只抓人员培训、工作协调、计划安排，以及各事业部人员的绩效考评，具体事情由事业部门去负责。

这种层层负责、人人有责的管理办法促使员工改变了以前那种等、靠、要的做法，调动了员工的积极性。这一年，各部门的利润几乎翻了一番。员工们的口袋也比以前鼓了，他们越来越信任、佩服新老板的能力了。

其次，作好市场调查。为了办好一份能赚钱的报纸，她依据市场调查结

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

果，作出了一个又一个正确决策。

20世纪50年代末，香港谣传“共产党要对香港采取行动”，搞得人心惶惶，一度繁荣起来的市面突然变得萧条了。胡仙的海外代理商纷纷要求中止合同，要退回头一天没卖出去的报纸。

她没有惊慌失措，而是到街上作调查，赴大陆“探行情”，尔后做出正确结论：“中共不会对香港采取任何行动。”她给报社员工们吃了定心丸，然后又马不停蹄地飞往中国台湾、纽约、巴黎、堪培拉等地，向代理商、经销商做解释工作，同时她积极改革报纸的版面，使其更加贴近生活。

1960年，她在旧金山时，曾有一位华籍男子在街上向她询问有关香港的情况。她脑中立刻闪过一个念头：这名男子以及千千万万像他一样的人，都非常渴望得到一些有关家乡的消息。这里实在需要中文报纸。于是，她加强了星报的海外发行工作。后来，又通过卫星等现代化传播手段，把新闻从香港传送到纽约、旧金山、多伦多、温哥华、悉尼、伦敦等地。

胡仙使《星岛日报》成为香港报业中第一家用电脑植字、排版，并向全世界发行的中文报纸。这样做大大激励了报社员工的斗志，提高了报社的工作效率。

到了20世纪60年代中后期，电视开始走进了香港的千家万户，使报业受到了很大的冲击。无论是媒体从业人员，还是有关专家学者都在思考这样一个问题：传统平面媒体会不会被影视媒体所替代，也就是说，电视能替代报纸吗？

报社内不少人觉得搞报纸没前途了，有的到电视台去谋职，有的干脆“弃文经商”。胡仙却另有一番做法。她进行了半年的跟踪调查，汇集来的信息是：人们喜爱报纸的程度没有降低反而在增强，只是不喜欢那些干巴巴的新闻而已。电视节目让他们身临其境，让他们全身心地投入其中，这就是人们喜欢电视的主要原因。

于是，胡仙重新确定了办报的宗旨。胡仙指出：要提高文章的可读性，增加报纸的信息量，要加强和经济界、文化教育界、政界的联系，以反映社会各界人士的心声和向社会各界人士提供信息为宗旨。她并不是与电视台抗衡，而是让报纸同广播、电视、电影合作，加强对广播电视节目的预告、评

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

论等，几个编辑都同意她的意见。

同时，她还在报纸上增设一些精品栏目，让评论家、文学家、政治家畅所欲言，给他们一个公共的言论场所。就这样，星岛报业又一次经受住了考验。1973—1974年度税后盈利近5 000万元，这是令欧美很多大报发行人都眼红的。

很快《星岛日报》迎来了其全盛时期，一举成为全香港一百多家报纸中影响最大的重量级报纸。胡仙的业绩，正如国际新闻协会在她当选为主席时发表的声明中说的一样："胡仙首先是一个报人，一个真正懂得报纸为何物的人。她在当今报业激烈竞争中，一步一个台阶，不断把报纸推向时代的浪峰，成为真正的喉舌。她是伟大的报业家、新闻女杰。她当选为主席，是当之无愧的。"

胡仙于家族衰落时从父亲手中接过了星岛报业，全凭自己拼搏，将报业发扬光大。她继往开来，励精图治，使《星岛日报》成为拥有上百万的世界各地的读者的报纸。她不愧为闽商中的女豪杰。

从胡文虎的办报事业上看，他的主要目的还是给虎标药品做广告，扩大自己的商业影响。同时，由于办报，有了印刷厂，可以自己印制药品的商标、包装纸、说明书等，又节省了印刷费。因此，他对报馆主编及编辑人员的任用也比较放手，只要能扩大报纸发行量就行。可见，此时的报纸发行范围虽然广泛，但是没有形成真正的专业化报业集团。胡仙接手后，面临着星岛报业不再从属胡氏药业，从而断绝了经费来源这一窘境，她并没有束手待毙，而是承前启后、注重人才、善抓机遇，创造了新的报业帝国，她本人也被称为"报业女王"，成为报业史上的一段佳话。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五回　闽商英才三：开创“大糖帝国”的黄氏父子

黄志信创办的建源公司，在祖孙三代凭借坚韧不拔的意志、敢于拼搏的精神经营了百余年后，于19世纪末20世纪初，成为东南亚最大的华侨企业之一，黄氏家族由此蜚声国内外，他们的传奇故事成为商界广为流传的一段佳话。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在福建省同安县灌口镇李林村通往坑内村大路口的路亭柱上有副对联："两头是路，坐一会，不分你我；四面皆空，谈片刻，各赴西东。"它的作者就是印尼五大进出口公司之一的建源公司的创始人黄志信。

从19世纪后半期至20世纪60年代初约一百年的时间里，黄志信家族和建源公司（后改为建源贸易有限公司）曾分别是印度尼西亚及东南亚，甚至是世界最著名和最富有的华侨家族和华侨商业公司之一。

特别是黄氏家族第二代主人黄仲涵"执政"期间，黄氏家族及建源公司都获得了空前的发展，黄仲涵本人也被誉为"糖业大王"。尽管黄氏家族在第二次世界大战后逐步衰落了，但是研究开创家族事业的黄志信与儿子黄仲涵的人却越来越多。毕竟，曾经的辉煌无法被埋没，他们父子的传奇故事已经成为商界广为流传的一段佳话。

建源公司的创建人是黄志信。黄志信，字守谦，别号思俭翁。于1835年在福建省同安县出生。9岁时曾入私塾念过几年书，13岁就因为家境贫穷辍学从耕了。但是，几年严格的私塾教育为他打下了良好的文化基础。

那时候的中国还处于清政府统治时期，日趋衰弱的清政府正处于摇摇欲坠的境地，中国受到各帝国主义国家的侵略宰割，逐步沦为半殖民地半封建国家，广大的中国人民正处于水深火热之中。

这一天，黄志信和几个小伙伴坐在自家的耕地前闲聊了起来。当伙伴们望着遍体鳞伤、身上的衣服也被撕扯得破烂不堪的黄志信，充满疑惑地问他出了什么事时，黄志信的眼神立刻充满了愤怒，说："尽管我家的地少，可这一年风调雨顺，今年的收成还不错，维持全家一年的吃喝应该是不成问题

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的。可谁料今年的赋税又增加了，打下的粮食算来算去，不但不够交赋税，还得另加钱。我一时生气，就跟赋役吵了起来，他们横行乡里已久，哪里听得我的解释，不由分说就暴打了我一顿。”

伙伴们都同情并佩服黄志信。一个伙伴说：“现在家家的情况都是如此，逃荒的、饿死的数都数不过来，往后的日子都不知道该怎么过！”

“你们知道吗？厦门有个叫陈庆真的人，组织了几个弟兄，创建了‘小刀会’，打着‘反清复明’的旗号，专门与大清的贪官污吏作斗争。”另一个伙伴说。

“那这些人都是干什么的啊？像咱们这样的农民他们要不要？”黄志信饶有兴趣地问道。

“还能有什么人，无非就是农民、渔民，还有城里的码头工人呗。”

黄志信高兴极了，没过几日就跑去参加了“小刀会”。家里人也并未阻拦，生活不易，还不如出去闯荡、混口饭吃呢。因为黄志信一不怕苦，二不怕累，终于在“小刀会”起义军中谋得管理军粮和军服装备的军需官职务。可惜的是，不久之后，起义军遭到了残酷的镇压。黄志信不得不在1858年和两位兄长黄信卓、黄卓玉离开家乡，在厦门港搭乘一条商船逃到印尼爪哇，后来定居于爪哇三宝垅。

黄信卓和黄卓玉等到三宝垅后不久，分别到格都地区的巴拉干和梭罗谋生，后来都杳无音信了。原先当起义军时的生活，磨炼了黄志信坚韧不拔的意志，培养了他自力更生的能力和勇于拼搏的精神。

黄志信曾经在革命军里担任过小官职，因此还有些积蓄。黄志信拿着这些钱，在三宝垅开始做小商贩，后来又逐步经营起土特产。这期间他的事业一帆风顺，至1863年，他已拥有300万荷盾的资产了。

一个商人，手里有了钱，是一定不会存起来，而是会想办法将事业做大。

1863年3月1日，黄志信为了进一步发展他的商业贸易，正式创办了建源公司（最初称为建源栈），主要经营土特产。他一方面从爪哇输出蔗糖和烟，另一方面则从中国输入鱼干、茶、苏州丝绸及各种香料食品等。

黄志信为什么会选择做这样的生意呢？其实是他基于当地历史和社会经济背景条件作出的决定。主要条件有四条。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一是1830年荷兰殖民政府推行了臭名昭著的强迫种植制度。这种制度使广大印尼人民陷入异常悲惨的农奴境地，因此引起印尼人民强烈的不满并进行了反抗斗争。这些斗争动摇了荷兰的殖民统治。到了19世纪60年代，强迫种植制已逐步消失。如此一来，提高了种植户的积极性，扩大了种植的品种和规模，使得印尼取得了大丰收。

二是荷印殖民政府废除强迫种植制的同时，宣布实行新的殖民经济政策，公布了《土地法令》和《糖业法令》。这些法令和一些相关的法规为发展糖业生产打开了便利之门。

三是荷兰在对爪哇三宝垅40年的残酷压榨剥削中，搜刮了8亿荷盾的财富。这促使了荷兰金融资本得以发展，其他国家如英、法、德等国也正在向帝国主义过渡，极力向外扩张，要求将工业产品及资本输入荷属东印度，因此迫使荷兰政府实行自由经商和自由竞争的政策。好的政策为印尼经济的复苏带来了生机，即使在现代社会，政策的变化也决定了企业的前途和命运。

四是1869年苏伊士运河开始通航。印尼是个岛国，拥有四通八达的海岸线，苏伊士运河的开通必然会促进印尼及各国国际贸易的发展。

建源公司正是在这种时代背景下建立的。黄志信创办的建源公司带动了一大批华侨组建公司，如郭河东、马森泉、张新良、黄奕佳、施开兴等。这些人组建的公司后来都成为爪哇以至全印尼较著名的华侨企业，黄志信的建源公司更是其中的佼佼者。

由此可见，当时建源公司和其他一批华侨商家的产生和发展不是偶然的。主要受两方面因素的影响：一是荷兰殖民经济政策的改变，二是顺应当时社会和经济发展的趋势。这两方面的因素对现代企业的发展也同样具有深远的影响。

建源公司在黄志信的精心经营下，从1863年到1893年的30年间不断发展，从而成为爪哇地区主要的华侨商行之一。

黄志信经营的建源公司之所以能取得发展除上述客观条件外，还有很多内部因素。

第一，他把建源公司组成家族式公司，发行商业股票。建源公司不是一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

般的华侨商店，它拒绝外资入股。这样一来，公司所要承担的风险就小了很多。这种家族式公司的形式在当时也被认为是一种创举。

第二，黄志信根据当时政策的变化调整自己的经营项目，发展多种经营，减少单一经营的风险。他在主要经营蔗糖业和甘蔗的同时，还逐步做起大米、华人居住区的邮政、典当及鸦片等生意，从而获得大量收入。同时他还输入一些中国的土特产到华侨居住区销售。

第三，黄志信选贤任能，善于利用人才。在他的公司中，他任用有能力的外人比他的亲属还多。例如，他特意从家乡请来徐刚贵作为主要助手协助他主持公司业务。这种思想和行为在当时是不多见的。

第四，黄志信坚持克勤克俭、艰苦创业和精心经营的原则。据黄志信的子孙回忆说，黄志信从来没有什么节假日，每一天对他来说都是工作日。还有，当他吃饭时如果发现子女把一粒饭掉在桌上或地上，他都会要求子女把米捡起来吃掉，谆谆告诫子女不应忘记过去漂泊和穷苦的生活。

黄志信在三宝垅娶一侨商之女为妻，生有3男（其中1个夭折）4女。黄志信把选贤任能的思想也用在他的孩子身上。他知道，不管他开创的事业有多大，终有他无法守护的日子，未来还要靠下一代继续打拼。

当时的印尼虽然是荷兰的殖民地，但是华人的数量还是很多的，他们许多人只会自己的家乡话和普通话，当地的印尼话却很少懂。黄志信有个儿子叫黄仲涵，非常喜欢和当地的小孩玩。黄志信就问黄仲涵：“咱们周围有这么多的华人，你为什么还爱跟印尼小朋友玩呢？”黄仲涵说：“华人小朋友都不会说印尼话，和印尼小孩玩还能学到印尼话。咱们虽然是华人，可毕竟在印尼扎根了，不会印尼话怎么行呢？”这一番话让黄志信甚为吃惊，从此，他便开始仔细观察起这个儿子来。

小时候的黄仲涵因为会说印尼话，所以能跟印尼小孩打成一片，可很多华人孩子却受到印尼小朋友的排挤，甚至是欺负。黄仲涵在看到华人小孩遭受印尼小孩欺负时，总是能挺身而出，帮他们讨回公道。他的勇敢和义气不仅受到华人小孩的尊敬，也逐渐征服了印尼小孩。于是，在黄仲涵的带领下，华人小孩与印尼小孩经常在一起玩了，而黄仲涵无疑成为他们的头儿。

作为父亲的黄志信认为，儿子黄仲涵颇具自己当年的风范，自然对这个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

既聪慧又勇敢的儿子格外喜欢。

有一天，母亲做好饭后，全家都围坐在一起准备吃饭，可左等右等就是不见黄仲涵回来。等了很久，黄仲涵才高高兴兴地回家。父亲很生气，刚要动怒，小仲涵说："爸爸妈妈，我吃饱了，你们吃吧。"说完，就把几个荷盾放在餐桌上，离开了屋子，又出去玩了。

后来黄志信才知道，原来黄仲涵在外面玩的时候，一群华人孩子拿出了很多家乡特产给黄仲涵吃，在吃饱后他还把剩下的特产卖给了那些口水直流的印尼学生。他没有将拿到的钱占为己有，而是去店铺为小伙伴们买了些小食品，不管是印尼小朋友还是华人小朋友都有份，而且黄仲涵赚了点钱。

小小的行为让黄志信震惊了！他认为，黄仲涵是他事业上理想的接班人。"好马配好鞍，好苗还得好好栽"，因此他刻意对黄仲涵加以培养。黄志信决定带黄仲涵列席每周的公司例会，以便从小培养他的商业天赋。

在黄仲涵12岁那年公司的一次例会上，稚嫩的黄仲涵竟然能够给自己的父亲建言献策了。黄仲涵对父亲说："马上就要过新年了，过年就要有新气象，父母亲总会在过年的时候给我们晚辈礼物，为什么我们不能让咱们家的员工也有礼物呢？"

"要是每个人的礼物都跟你比，那咱家就要破产了。"说完，黄志信哈哈大笑起来。

"其实也不用给什么大礼物，要是能在过年的时候给咱家的员工们办个晚会，能让大家在一起快乐地吃吃糖果和水果，能够喝点饮料，像一家人那样一起玩，不是很有趣吗？"

虽然只是一个简单的想法，却让黄志信幡然醒悟。长期以来他一直关注的是员工的工作进度，注重的是企业管理，却忽视了很多和员工们在一起交流感情的机会。个人的权力凌驾于所有人之上使员工们备感压力和束缚，从而也使得公司的气氛相当沉闷，没想到这个在企业管理方面的缺陷竟然让这个12岁的孩子一语中的，大大启发了黄志信。

在一个企业中，只有充满人情味和浓浓的温馨氛围，才能让整个集体活跃起来，从而提高公司的效益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1890年，黄志信开始把建源公司交给黄仲涵主持，这一年，黄仲涵24岁。从父亲手中接过管理权的第一天，黄仲涵就将之改组为建源贸易有限公司，将家族企业改为有限公司，吸收股东资本扩大生产经营。

黄仲涵这么做是有原因的。他知道家族企业缺乏有力的监督和管理，企业管理方面松散，制度不明确，落实的时候更是拖拖沓沓。有限公司的形式远比家族式的传统公司更具活力。有限公司处在各位股东的监督之下，任何事情都要通过董事会开会决定，这样就避免了个人决策的失误，使得公司的决策更加正确和可行。

黄仲涵自然成为建源贸易有限公司的大股东，拥有绝对控股权。作为董事长及总经理，他主持公司的日常事务，依照惯例每周召开一次股东例会，让股东了解公司的运作情况。

也就是在黄仲涵主持建源公司的这年，荷兰殖民政府为了笼络和利用他，任命他为玛腰，这是荷兰殖民政府假借华人之手管理华人事务的最高职务。黄仲涵知道商人都难以割舍与政界的关系，虽然福建人做官的欲望并不强烈，但是他们也不排斥从政做官。黄仲涵认为：“以政促商，以商促政，这样相辅相成、相互促进定会营造出一个庞大的企业王国。”

从1890年至1903年的13年间，黄仲涵利用玛腰的职权及雄厚的财力，以最高价格向荷兰殖民政府承包了三宝垅、日惹、梭罗、泗水等地区的鸦片专卖权，并从中获得1 800万荷盾的厚利。

1890年荷兰殖民政府取消了甘蔗强迫种植制。1893年，为了发展当地经济，荷兰殖民政府在政策上进行了一些修订，作出了放开自由贸易的姿态。黄仲涵在这些优惠政策里看到了新的商机，立即调整了建源公司的生产和贸易比重及经营结构。建源公司还是建源栈的时候主要从事贸易，生产只占其业务的一小部分，经过黄仲涵的调整后，生产占了主导地位，贸易成为辅业。

随着甘蔗强迫种植制的取消及自由贸易的发展，黄仲涵积极从事蔗糖的生产及贸易。他投资1 000万荷盾，开始经营甘蔗种植园并从1894年起先后接办了巴基斯、里约阿贡、丹卡尔朗径、波奈、克列贝特五家糖厂。

黄仲涵十分重视产品设备的更新。因为劳动工具的改善，意味着产品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

质量和数量的激增。其中里约阿贡糖厂采用的是当时最先进的电气碳化设备，能够加工生产出优质白砂糖，拥有行业领先技术，让不少同行羡慕不已。

在企业管理方面，黄仲涵有着一套独特的压力管理法。在他的公司里，所有的职员必须要保质保量地完成任务，必须要有实际工作能力，否则就算是亲戚也不能留在公司。公司是一个大的集体，在这个集体里每一个人都要付出努力，谁也不能偷懒，平庸懒散的人对现代企业来说是害群之马。

一年夏天，黄仲涵正在筹备第五制糖厂。负责这家糖厂的技术人员、管理人员为黄仲涵提供了一份关于厂房选址、机器设备、工程技术等方面的报表。黄仲涵默默地看着这份报表，神情十分严肃，下属心里更是七上八下，谁也不敢说一句话，屋内连针掉地的声音都能听得到。

突然，黄仲涵问道："谁是工程师？"一位年轻的工程师毕恭毕敬地走了出来，小声说："我是。"

黄仲涵将这位工程师叫到身边说："你对我们工厂的设备有什么看法？"

"机器设备都是新的，完全可以应付生产，但是不算是一流的。"

黄仲涵开始严厉起来，大声问道："那为什么不让它成为一流的呢？我要的就是一流的设备、一流的产品、一流的人才。你问问你自己是不是一流的，你能不能做到一流，如果不能，请你离开。"

年轻的工程师坚定地说："能！我一定行。"

黄仲涵通常会给人一种不怒而威的感觉。在他的公司里，各级管理人员都能够感受到来自于各方的无形压力，因而所有的员工都尽职尽责的工作。

但是，一个企业要想长远地发展下去，光靠员工的尽职尽责是不够的，人才才是最重要的。

黄仲涵继承父志，用人唯才，十分重视人才的使用和培养。在黄仲涵每年的工作计划中，有一条是不变的，就是选派有才干的青年到欧洲各国学习先进的技术和科学管理知识。每次在学员的欢送会上，黄仲涵都要进行一次慷慨激昂的演讲，勉励员工不但要学习外国先进的技术而且还要学习西方优

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

秀的思想文化。

当时有很多人说黄仲涵崇洋媚外，其实他并没有盲目地学习西方，而是批判性地接受西方文化中的优秀部分，将之与中国的传统文化相结合。当时很多中国人认为中国有五千年悠久的灿烂文化，瞧不起外国人。实际上，清朝的统治者就因为犯了这个毛病，才使得“国将不国”。黄仲涵没有沉浸在自己这种虚荣里，他进行了更深层次的思考，他承认西方技术的先进性，并愿意虚心学习。

黄仲涵还重用外国人和华侨专业人才，让他们担任各个分行及部门的领导，如他用高薪聘请德国等专家到印尼的糖厂进行指导。黄仲涵是最先在工厂中采用流水作业法等新生产流程的老板。他的一些做法在当时华侨企业中都是罕见的，这也许就是他不为人知的成功秘诀之一吧。

与父亲黄志信相比，黄仲涵可谓是铁腕人物。有很多人想不通，12岁的黄仲涵不是还建议父亲给员工们开联欢晚会吗，怎么长大后的他比他父亲还要苛刻跟严厉呢？

事实上，这不是黄仲涵人格的错乱，他讲究的是恩威并施的管理方法。亲切地对待每一位员工就如同自己的家人一样，让他们感受到企业的温暖是没有错的。这样，员工们才能对企业有认同感和归属感。但是企业也是创造利润的地方，它是与家庭生活完全不同的两个地方，企业以“利”为目标，需要每位员工众志成城，发挥自己最大的价值，企业领导严格地管理，这就是黄仲涵在接管公司后变得“不近人情”的重要原因。

1901年，黄志信病逝，留下1 750万荷盾的遗产。他逝世前，分给他另一儿子黄仲鹏一笔相当可观的遗产，但要求他不能插手建源公司的业务。黄志信充分相信黄仲涵一定会将黄家的事业推向另一个高峰。黄仲涵也确实做到了。

糖厂的生意让黄仲涵获利不少。1906年，黄仲涵在三宝垅用400万荷盾创建了黄仲涵银行，并在泗水设立分行，将之作为建源贸易有限公司的金融机构。后来他又扩大经营范围，涉足保险行业，代理经营了7家保险公司的业务。

黄仲涵不负父亲的临终所托，主持建源贸易有限公司以后，建源的业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

绩青云直上。在不到10年的时间里，他的糖厂产量已经达到15万吨。至1919年，他5间糖厂的资产就高达4 000万荷盾。

正当黄仲涵的事业蓬勃发展的时候，第一次世界大战爆发了。英国和荷兰政府将本国的船只都征调回国运送战争物资了。这样一来，爪哇正常的航运秩序被彻底打乱了，在三宝垅码头上的货物已经堆积如山了，而平静的海面上却没有一艘货船。

建源贸易有限公司的蔗糖也成吨成吨地堆积在仓库里运不出去，给建源造成了严重的损失。因为蔗糖无法运出，爪哇的糖商纷纷降价倾销，一时间糖价大跌。印尼糖商只想迅速补救成本，可黄仲涵却不想靠这种方法自保。因为他的摊子太大了，“牵一发而动全身”，一旦降价促销，整个公司的根基就会受到前所未有的打击。黄仲涵认为单纯的降价不会解决问题，还会让企业陷入瘫痪，要从根本上寻找办法才行。

黄仲涵想向荷兰商业银行借贷以缓和危机，然而当时的荷兰殖民政府对华商采取了趁火打劫的限制政策，从各方面刁难华商。荷兰小公银行更是落井下石，提出了难以让人接受的苛刻条件。黄仲涵一气之下放弃了向殖民政府求助。他认为，那些殖民者都是靠不住的，“靠人不如靠己”，黄仲涵转而召集各路糖商，连续开了多次同行业会议，呼吁糖商万众一心、群策群力找到克服航运停滞的办法，共同渡过难关。

同行们不负众望，想出了一个办法：自行为国外客户联系一家航运公司。黄仲涵认为这是目前能够解决问题的唯一办法。接下来，一切按照计划有条不紊地进行着，在找到航运公司后，各家糖厂按照业务量的大小分配了所应该承担的费用和货运舱位。印尼糖商终于避免了这场灭顶之灾，度过了这一危机，建源公司也避免了一场灾难，逐渐走出了阴霾。

有了这次教训，黄仲涵又把他的经营扩展至航运业。他在新加坡创办了协荣茂轮船公司，购有3 000吨的轮船“南荣”、“万丰隆”、“极乐谷”、“强盛”、“强安”等，穿行于印尼与新加坡、马来亚各地之间。后来他又经营了顺美轮船公司，增加“顺安”、“万宝源”等9艘船，成为印尼华侨航运业的一支主要力量。

1918年，第一次世界大战终于结束了。随着硝烟散尽，印尼经济开始呈

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现出复苏的势头。战后由于欧洲等地砂糖较缺，需求量大，到1920年，糖价已由每百公斤11盾6角5仙涨至每百公斤53盾4角5仙。因此，建源公司经营的糖业盛况空前，其生产的砂糖远销世界各地，获得巨额利润。

到了1923年，全印尼有糖厂179间，其中华侨办的有13间。黄仲涵的5间糖厂共产糖86万担，占华侨糖业总产量的57%。黄仲涵被冠上“爪哇糖王”之称。

1920年至1924年间，由于糖业贸易兴旺，吸引了不少华侨商人也投机进行砂糖的买卖，导致砂糖一度供过于求，糖价暴跌，使得不少华侨糖商破产，黄仲涵也亏损数百万盾。鉴于这种状况，出乎所有人的意料之外，黄仲涵决定继续收购所有要出售的原糖。后来，果然糖价又回升，黄仲涵不仅弥补了原来的亏损而且获利丰厚。这也充分反映了他具有敢于冒险经营的精神。当然，这种决策也是在审时度势之后作出的，作为一个商人，有勇更要有谋。

同时，黄仲涵也在不断地向其他领域进军。早在1918年，黄仲涵就在克列贝特创建了一家木薯粉厂，厂址占地2 000公顷，连同种植园共有33万亩，年产量达27万担。它拥有工人3 700人，是东南亚最大的一家木薯粉厂。木薯粉厂的产品远销欧美各地。黄仲涵除了经营糖及木薯粉外，还经营橡胶、咖啡、木棉、胡椒、玉蜀黍、花生、蓖麻籽、香茅油等。

为了适应不断扩大及发展的贸易事业，黄仲涵先后在印尼的雅加达、泗水、井里汶、日惹、梭罗、楠榜、锡江、万雅老、万隆、玛琅、棉兰、坤甸等地设立分行和办事处。与此同时，他还在荷兰的鹿特丹、英国的伦敦、新加坡、马来亚的怡保和板城等地设立分行和办事处。

伦敦和新加坡是建源公司最主要的贸易及商品集散中心。1910年至1915年的5年间，伦敦分行单出售的爪哇糖就达到了72万5千吨，平均每年出售约14万5千吨。

黄仲涵幼年受到父亲黄志信的教导，热爱祖国文化，重视礼法。黄志信曾亲自带他回福建探亲，了解祖国家乡的风土人情。黄仲涵在三宝垅也接受过一段时间的福建私塾教育，非常喜爱阅读《三国演义》、《七侠五义》等书，他十分推崇孔夫子的礼教学说，他所有儿子的名字，就是依据他父亲黄

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

志信的遗愿，以忠孝悌廉命名的。

黄仲涵是一个能够与时俱进的商人，十分看不惯中国传统文化中的糟粕部分，他是印尼华侨中第一个带头剪掉辫子的人。

黄仲涵还很关注祖国家乡的发展，期待着祖国能够早日繁荣富强。1911年辛亥革命爆发，革命党人掀起了海外华侨募捐活动，仁义忠孝的黄仲涵捐出了5万荷盾。1915年，蔡锷将军在云南发起讨伐袁世凯的护法之役，他又汇寄了2万5千荷盾，以响应这次伟大的革命行动。

1916年，黄仲涵还成为爪哇华侨中学、三宝垅华英中学的创办人和主要资助者。此外，黄仲涵还曾捐助10万元叻币（新加坡旧币）建设新加坡华侨中学大礼堂，这个大礼堂后被命名为黄仲涵纪念堂。

黄仲涵的建源贸易有限公司的兴盛发展，早已引起荷兰殖民政府的垂涎。1921年，荷兰殖民政府以要黄仲涵缴纳3千5百万荷盾“战争税”及“双重收入税”为由，企图扼杀建源贸易有限公司，同时又企图以7千万荷盾的价格收购其企业。黄仲涵对于荷兰殖民政府的无理要求予以拒绝，最后离开了印尼而移居新加坡。

在新加坡的日子里，黄仲涵从未停止过对教育事业的捐助。他捐建了新加坡闽侨创办的道南学校3层大厦，此外，武吉知马华侨中学80英亩的校园也是他捐建的。

1924年，黄仲涵和另一位著名的侨商黄奕住筹划要返回祖国投资建厂。在这期间，黄仲涵不断向自己的企业施加压力，以促使员工为实现他定下的目标奋勇前进。同时，黄仲涵也向自己施压，他比任何员工都忙碌，精神总是处于高度紧张状态。

终于，巨大的工作压力压垮了黄仲涵，1925年，他因心脏病突发而去世，他回祖国兴办工业的愿望也未能达成。年方59岁的黄仲涵在世人的惋惜中来不及逗留，只留下了一笔4亿荷盾的资产和一段从商传奇。

在这里，值得一提的是，作为一位爱国华侨，尽管他在印尼出生，在印尼长大，却从未退出过中国国籍。

作为福建人，黄志信本人就是个善于经营的生意人，他对市场很敏感，敢于冒风险。黄仲涵也继承了父亲黄志信身上的冒险气质，这种气质使他们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

父子在创业初期就完成了原始资本的积累。黄志信通过自己多年的打拼，在商业上逐步建立起完整的贸易网络，为黄氏家族后代储备了充足的资金。建源贸易有限公司在黄仲涵的经营下，达到了空前盛况，并且在20世纪初，他建立了一个涉及制糖业、银行业、航运业等诸多产业，资本总额达到4亿荷盾的黄仲涵财团，他本人也以“糖业大王”的称号闻名于世。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六回 闽商英才四：台湾“水泥大王”辜振甫

辜振甫是闽商中的传奇人物。他的政商关系比较复杂，被喻为鹿港红顶商人。他曾任海峡交流基金会董事长、总统府资政等要职，亦为和信集团首脑。他温文尔雅，文质彬彬，讲话轻声细语，处事神色自若。他任用人才讲究用人不疑的原则，善于收揽人心。他擅长外交，奠定了海峡两岸和平交流和对话的基础。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

很多人对辜振甫这个名字并不陌生，他是台湾水泥公司的董事长，他活跃在台湾政坛上，他还是台湾岛内头衔最多、最具影响力的企业家。因为他的政商关系微妙复杂，因此他被喻为早年鹿港红顶商人。1990年，美国《福布斯》杂志将他列入全球181个超过10亿元的富豪。1998年他居台湾百大富豪榜第11位。

2005年1月3日，辜振甫谢世，一时间引起海峡两岸一片哗然，此事也引起了全世界的普遍关注，社会各界人士纷纷前来吊唁，多家媒体也给予了报道。

辜振甫是一位唱着“教忠教孝的中国京戏”、吟着《论语》长大的文化商人。他为海峡两岸关系发展作出了巨大的贡献。辜振甫的去世，让人们更加想了解这位近乎神话般人物的人生轨迹。

辜振甫，字公亮，1917年生在台北市的一个豪门富家，但祖籍是福建省惠安县五里街儒林村。如今在这个文化氛围浓厚的村落仍保留着辜氏宗祠、辜氏族谱。

辜氏家族思想开放，早在清康熙年间，辜家就辗转迁至台湾永春县鹿港镇。到了辜振甫父亲辜显荣这一代持家的时候，他开始收购土地，开垦荒田。当时辜显荣除拥有农田、盐田、茶园外，还在台中、台南拥有18家糖厂，是当时台湾三大地主之一。

就是这样的一代富商却落得个“汉奸”的骂名。原来，辜显荣在日本东京的小公馆里养了一个日本外室。

1895年，让无数中国人痛心疾首的《马关条约》在日本马关签订，这份

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

丧权辱国的条约给中国人民的苦难生活又蒙上了一层阴影。如此乱世却给当时还是小商人的辜显荣带来了诸多机会。《马关条约》的签订，将台湾及周边附属岛屿割让给了日本，所以台湾的行政长官理所当然是日本人。辜显荣与日本总督太田政弘素有往来。俗话说："大树底下好乘凉。"辜显荣打着日本人的招牌与冯玉祥、段祺瑞等军阀交往密切，为自己的商业发展带来了很多好处。

1933年，陈铭枢、李济深和十九路军联手在福州发动兵变，成立了"中华共和国人民革命政府"。台湾总督太田政弘知道后，觉得可以趁此机会将日本的兵舰驶入福建港口，便妄想拉拢陈铭枢等人，欲将福建纳入日本的版图。蒋介石闻讯后，立刻派心腹前往台湾密见辜显荣，请他从中周旋。不久后，日方真就放弃了这个计划。

辜显荣在这次事件中的成功周旋，使得他不仅与蒋介石建立了良好关系，还让日本人更加看重他了。于是，那时候辜显荣经常前往内地游说国民政府，进行所谓的"中日亲善"活动。在日本殖民政权和国民政府的双重扶持下，辜显荣利用政商身份，积极进行具有浓厚垄断性质或特权性质的商业活动，如樟脑、香烟、鸦片等，他的事业也因此做得越来越大。

发达后的辜显荣，先后在鹿港、台北、日本等地都娶了不少小妾，其中就有那个日本外室。他的妻妾先后为辜家生下了8男4女。1917年，50多岁的辜显荣与陪嫁丫鬟生下了辜家的第5个男孩，即为辜振甫。虽然辜振甫是庶出，但是辜显荣并没有轻视他，反而因为后来辜家几个孩子早逝而对辜振甫更加重视起来。

辜显荣8岁起随进士黄玉书研读经典古籍，一直学到他15岁那年。辜显荣十分重视对辜振甫的文化教育，在台湾被日本人占领时期，日语成为台湾的官方语言，也是学生的必修课。辜显荣认为汉语、英语也很重要，于是另请了家教对辜振甫进行培养教育。

辜振甫4岁时就在家中同宗族里的前清秀才辜淑如学习汉学，"公亮"这一别名即为这位老师所赐，隐含三国时代叱咤风云的人物周公瑾与诸葛亮的名号。在父亲和老师的督促下，辜振甫每天5时就起床背诵四书五经，这个时期他打下了扎实的汉学功底。此外，辜显荣又请了一位犹太籍的英文老

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

师，让辜振甫学习英语，经过一段时间的学习，他就能讲一口流利的英语了，这也为他将来商业生涯的发展奠定了基础。

辜振甫是含着金钥匙出生的幸运儿，他在学习期间很努力，再加上天资聪颖，常常能够举一反三。辜振甫在年纪尚小时就与众不同，这使父亲辜显荣很早就有意将家族企业交给他。

1936年，辜振甫顺利考入台北帝国大学政法系。这所大学就是台湾大学的前身。在辜振甫大学二年级的时候，父亲辜显荣不幸去世，年纪轻轻的他从此就成为辜氏家族的新掌门人。辜振甫冷静地对家人说："我马上就要毕业了，现在是不能放弃学业的，再说父亲多年来的教导就是想让我多掌握知识。这对日后的发展也有好处。"于是，辜振甫一边读书上学，一边掌管家族旗下渔业、种植业、房产、茶行、农场等业务，就这样坚持到了大学毕业。

辜显荣为后代子孙留下了大量产业。辜振甫大学毕业后，作出了一个惊人的决定，他要将父亲留给他的事业暂时放弃，一个人去日本留学。辜振甫认识到，父亲创造的巨额财富来之不易，在时局这么乱的情况下如果不能好好加以管理的话，父亲辛苦营建的事业就会毁于一旦。

于是，辜振甫将家业交给兄弟们打理，自己则孤身一人去日本继续深造。有人不免为辜振甫捏了一把汗，他这么做是不是有点太轻信别人了，毕竟各位兄弟都与他同父异母，如果这些兄弟们有异心，辜振甫岂不是落得个"净身出户"的下场？

辜振甫却不担心，因为他的经商才能早在上大学期间就让兄弟们对他佩服得五体投地了，再说他此行去日本也是为辜氏家族的利益着想，他的兄弟们也会为大局考虑，不会让他左右为难的。

在日本学习的3年让辜振甫收获不少。他来这里主要是为了学习日本的工商企业管理，同时他还在日本制糖企业当基层的办事员。在这期间他亲眼目睹了日本企业先进的管理流程，这为他后来在企业管理方面取得的成功奠定了基础。

辜振甫认为，员工与企业有一种同命运、共存亡的相互依赖关系才有利于公司的发展。因为一方面，一个企业要想长远发展就离不开忠心耿耿的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

员工。只有众多员工共同努力，将企业当成自己的事业，甚至当成爱人般对待，企业才能具有凝聚力，从而才能从容地应对变幻莫测的市场。另一方面，企业也要多为员工考虑，多为员工提供优厚的待遇和福利，只有这样才能留住他们，双方才能共同促进，共同发展。

同时，辜振甫也被日本人那种“拼命三郎”般的敬业精神所震动。

一方面，日本由于受到帝国“养成教育”的影响，养成了一种绝对服从命令的精神，这种气质很容易被企业老板利用，对员工进行管理。其实，“养成教育”是从一个人一生下来就开始给予精神灌输，一旦形成就很难改变，因为这种精神经过了长年的积累早就根深蒂固了。

另一方面，在日本人的血液里流淌着一股很强的忧患意识，这种意识使他们在工作中十分卖力。他们总担心自己会不进则退，如果不能锐意进取的话很容易被老板辞退，因此非常注重研究与发展。

在日本学习的那段时间里，辜振甫思考了不少关于企业发展的问题。在日本学到的经验后来被他在企业管理中运用得融会贯通，使他在企业管理中游刃有余。

就在辜振甫认真求学之时，台湾却传来一段丑闻，为辜振甫辉煌的一生蒙上了一层灰暗的阴影。早在日本侵略中国伊始，日本人就在台湾兴建了几处慰安所，这些慰安所专门为日本军人提供性服务。据说，在强征慰安妇时，得到不少台湾富商的协助。让辜振甫感到吃惊的是，在台湾公布的第一份慰安妇档案的调查记录里，辜振甫也是协助兴建慰安所的富商之一。

辜振甫真是冤枉极了。此时的他明明还在日本学习，哪有空去操纵这类事情呢？更何况自己还是个中国人，如此龌龊之事岂是一个正人君子所为？

他在认识到事态的严重性后立即以辜氏家族的名义发表声明，强调这是日本人安排的一出离间计，其狼子野心昭然若揭。

1943年，辜振甫终于学成归台，重新接掌家族企业。

1946年，台湾水泥公司建成。

台湾水泥公司是在日本占领台湾时期由浅野水泥株式会社、台湾石灰石矿业株式会社、台湾化成株式会社和南方水泥株式会社四家公司合并而成的。台湾水泥公司在创办初期是归台湾当局所有的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1949年，台湾如火如荼地进行了土地改革，此番改革实施了“耕者有其田”的土地政策。政策明确规定，凡是大地主手中的土地都要交给当局，再由当局按各家各户的情况重新交给农民耕种。同时，当局也考虑到这样做恐怕会破坏地主阶级的积极性，于是作为补偿，当局将农业、林业、矿业、工业，包括水泥业转为民营，并以股票折价付给地主。

在那样一个大部分人都还不太懂股票的年代，一些企业家采取了观望态度。辜振甫因为早年在大学有深厚的文化知识做积淀，再加上在日本的学习，增长了许多经济学方面的知识，所以辜振甫认识到公营企业转为民营是迟早的事情，也是旧时地主向现代私营企业主转变的良机。所以他早就作好了充分的思想准备，这一政策的提出并没有让他措手不及。在很多人徘徊不前的时候，辜振甫第一个站出来响应当局号召，把自家的土地兑换成股票。

辜振甫的这一具有前瞻性的举动，使辜家在接下来的新一轮竞争中立于不败之地。由于他的动作快，还为他在第一时间内就获得了大量股票。他率先进军工商业引起了媒体的关注，还为他做了一次免费广告。更重要的是，这个时间上的“第一”让当局对他十分欣赏，也让他收获不小的优惠。可见，机会转瞬即逝，做生意一定要眼疾手快，才能占尽先机。

这一年，辜振甫与女朋友的感情发展也很顺利。他的女朋友是谁？辜振甫既是一代富商又能力极强，他的女友也必定不俗。的确如此，辜振甫的女朋友就是严倬云。

严倬云的出身和辜振甫比起来毫不逊色，甚至可以说是略胜一筹。严倬云的祖父是赫赫有名的清末才子严复，是中国近代史上杰出的思想家、教育家和翻译家。严倬云的母亲则出生在台湾首富之家——板桥林家。

严倬云在上海长大，从小受到了良好的家庭教育，虽然当时战乱不断，但她仍顺利完成了圣约翰大学的学业。那么，身在上海的严倬云怎么与身在台湾的辜振甫相识的呢？

这是一段鲜为人知的故事。严倬云是大家闺秀，不但人长得端庄美丽，而且爽朗大方、见多识广，在学业上她也是佼佼者，从小到大就有成群的追求者拜倒在她的石榴裙下，可她却一个也看不上。

1947年的时候严倬云的大舅不幸去世，严倬云随母前往台湾奔丧，住在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

她另一个舅舅林熊祥家。林熊祥对辜振甫的印象极好，将辜振甫的身家调查得清清楚楚，自然也十分满意，于是多次向严倬云提起他，想将两位年轻人撮合到一起。

但严倬云的态度依然是极为冷淡的，心想这是根本不可能的事。一则，严倬云作为名门闺秀，见识十分广博，一般男人从不入眼。二则，在严倬云的印象里，台湾人长期以来接受的是日本教育，在这种条件下教育出来的男人想必不是奴性十足就是非常粗鲁，说不定还打老婆。在这样的考虑下，严倬云坚决反对林熊祥的安排。林熊祥是台湾首富，也是台湾政界实力强大的人物。他心里明白辜家在台湾的地位，如果能与其结亲，好处自然不言而喻。于是在他反复劝说之下，严倬云被逼得没有办法，终于答应与辜振甫见一面。

那天的约会被安排在台北火车站的铁路西餐厅，没想到，刚一见面严倬云就对风流潇洒的辜振甫一见钟情。严倬云本对这次相亲不抱任何希望，可辜振甫毫无纨绔子弟那种令人嗤之以鼻的做派，并且在文学艺术上的品位和开放大气的作风也让严倬云吃惊不小。接下来，辜振甫使出了更厉害的一招，完全俘获了美人的心。

一天，辜振甫邀请严倬云逛一家夜总会。昔日繁华喧闹的夜总会，此时却显得异常的安静，原来辜振甫早就将这家夜总会包了下来。严倬云看到后，被辜振甫的细心所感动。随后，两人亲密地携手就座。

在烛光的映衬下，严倬云显得更加美艳。如此良辰美景，增添了美人几分吟诗作对的兴致。严倬云抬头一眼望见桌上正巧摆放着一座精美的银制烛台，烛台上的烛苗轻盈闪烁，她很快便嫣然而笑，娇声吐出：“银烛。”

辜振甫深领其意，含情脉脉地望着对面如画般的女友严倬云，用眼睛的余光迅速捕捉到了身旁窗帘上的金丝花纹，心里一阵欢喜，脱口而出：“金帘。”

严倬云感觉辜振甫和她心有灵犀，不免心中暗自高兴起来，这时候，女招待端上了两杯饮料。严倬云用纤手抬起了高脚杯，两个字随口而出：“香槟。”

辜振甫笑了，用手指了指正在台上演奏着的爵士乐队，从容答道：“爵

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

士。”严倬云这次又感觉到了辜振甫的机敏，又说：“春烂漫。”辜振甫走到佳人面前，轻轻俯身，冲着严倬云的耳畔悄声道：“夜朦胧。”严倬云的脸上立刻浮现出两片红晕。

这一对爱侣一唱一和，一对一答，正好组成了一副对联，上联为：“银烛香槟春烂漫。”下联为：“金帘爵士夜朦胧。”

严倬云哪是肯轻易服输之人，一定要让辜振甫作诗一首。辜振甫5岁时就开始学习汉语文化，吟诗作对对他来说是小事一桩。辜振甫拿起桌上的酒杯，小酌了一口美酒，自信而诵：“携君起舞蔷薇曲，花影重重月正中。”

严倬云彻底被辜振甫征服了，随他在舞池中起舞。舞池内随即灯光闪烁，一对璧人款款相望。窗外夜朦胧，舞池人烂漫，如此良辰美景再加上才华横溢、风度翩翩的才子富商怎能不让美女心动?

这时候的辜振甫春风得意，可好景不长，由于政局的剧变，辜振甫因涉及一起严重的政治事件被国民党当局政府逮捕入狱，这使他即将面临巨大考验。严倬云看到爱人深陷困境当然不能袖手旁观，因她与蒋介石的夫人宋美龄关系十分密切，因此辜振甫在狱中并未遭到折磨。此外，严倬云的舅舅林熊祥也没有坐视不理，为辜振甫疏通了各方关系。

在这次事件中，辜振甫不但毫发无损反而因祸得福。出狱后便与严倬云结成伉俪。这样，辜家与林家这两大家族结成了姻亲，使辜家在人脉关系上大有改观，在政界的势力也大大增强。这些为辜振甫事业的进一步发展奠定了基础。辜振甫和严倬云的结合并不是简单的两个人的事，更是辜家与林家两个家族的结合。两家强强联合避免了一家的孤军作战，此外辜、林两家的族人之间更是你帮我来我帮你，形成了强大的家族力量。

比如说，在林熊祥的堂兄、台湾水泥公司首任董事长林伯涛的竭力培养与提携下，辜振甫在工商界的地位最终得以确立。严倬云的姐夫叶明勋是台湾新闻界的泰斗，也为辜振甫提供了诸多便利。在叶明勋的推荐下，1953年，辜振甫出任了台湾经济主管当局的顾问，并被委任为台湾水泥公司股东大会秘书处负责人，全权负责公营转民营事宜。

1954年，辜振甫的良好表现和他本人在工商界的影响力，使其以绝对优势顺利当选为台湾水泥公司常务董事长兼协理。1959年，他的成功经营使他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

又顺利拿到了总经理的宝座，掌握了台湾水泥公司的经营大权。

尽管家族前辈帮助辜振甫戴上了众多光环，但是他的成功也是靠他自己努力争取得来的。一个人再怎么被推崇而自身却不努力的话，那也是徒劳的。不管别人如何帮助你，自己的路还是要靠自己走下去。

上任后的辜振甫如鱼得水，为了将自己所学全部应用在企业上，他曾经在一天之内与20多位下属谈话交流。一周后他就敲定了台湾水泥公司未来的发展方向。他认为台湾水泥公司首先应该打好根基，然后逐步扩张，进而发展相关事业。公司要走多元化发展的道路，只有这样才有实力进军海外，成为国际性的大公司。

为了实现多元化发展的宏伟目标，辜振甫十分重视水泥的生产状况，亲自抓质量。在原有生产规模的基础上，他又进一步扩大了规模。企业规模的扩大自然需要大笔资金，但是在钱的方面辜振甫向来不心疼，只要物有所值，能够带来好处，花多少他都认可。于是，辜振甫投入了更多的资金以更新设备和提高技术，使台湾水泥公司的人气高涨了起来。

不久，台湾水泥公司在辜振甫的领导下发展成拥有4家水泥厂、年生产能力达到600万吨的大公司，并成为台湾岛内水泥界首屈一指的大企业。有了良好的开端，辜振甫开始大胆地将台湾水泥公司的触角延伸至其他相关领域了。

之前台湾水泥公司的水泥都要靠一家专门的运输公司来承担运输任务。随着水泥事业的发展，辜振甫认为他已经完全具备了运输水泥的能力。如果自己开一家运输公司的话，这样既扩大了自己的经营范围，又不会使利润流入他人手中。

辜振甫虽然有钱，但是从不乱花钱。他要求手下的员工作一份详细的可行性报告。在这份报告里要详细说明同行业在市场上的基本情况、市场份额的分配、市场的潜在需求，甚至还要写明可能出现的风险等。“凡事预则立，不预则废”，辜振甫遵循的就是这样的道理。

随后辜振甫创立出一系列和水泥有紧密关系的产业。这些产业遍及运输仓储、水泥工程设备制造、房屋建造、航运等等。辜振甫使这些企业在分散之后再聚拢，短时间内使台湾水泥公司形成了庞大的台湾水泥集团。辜振甫

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的台湾水泥集团企业拥有11家子公司并直接进入了高科技领域，成为台湾主要企业集团之一，所产水泥占台湾水泥总产量的1/3以上。因此，辜振甫被称为台湾的“水泥巨无霸”。

辜振甫的成功并不是单纯依靠家族的势力，主要还是靠他自身的能力。在台湾水泥集团还是台湾水泥公司的时候，辜振甫一点都不敢懈怠，日日夜夜为工作忙碌着。他还引进了现代企业管理制度，建立起一套奖罚分明的管理人才制度。

中国人常说“富不过三”，多是由于富二代们不理解第一代创业者的艰辛，养尊处优的生活让他们的思想出现了松懈，辜氏家族也出现过不少不思进取的富家少爷。但是，辜振甫不是这样的人，他从整个家族事业出发，采用了所有权和经营权相互分离的制度。这种做法与改革开放后温州家族企业的做法颇为相似。

在使用人才方面，辜振甫制定了严格的招聘制度。凡是公司招聘的人员坚决杜绝裙带关系，所有的应聘者必须经过笔试、口试和面试这三个环节。在最后面试环节中，辜振甫亲自执考，为企业选拔可用之才。对于刚走出校门的大学生，辜振甫除了为他们安排笔试外，也很注重他们在校期间的学习成绩，其在校成绩占应聘考试成绩的40%。

在台湾商界流传着许多辜振甫录用人才的故事，其中有一个故事家喻户晓。

据说有一天辜振甫面试了十几位大学毕业生，其中有一位20多岁的年轻人给他留下了深刻的印象，这是因为他在回答问题时落落大方，一点也不像初入社会的学生。辜振甫以为他是其他公司跳槽来的员工，就问：“你为什么要跳槽？”

年轻人听到这样的问题有些意外，以为这是辜振甫在考他的应变能力，于是镇定地说：“因为我需要一份更好的工作。我希望我能在一个有发展前景的公司工作，并且这家公司能为我提供一个施展才华的舞台。我不会让公司为我浪费资源，我也不愿意浪费自己的青春。”

“那你凭什么拥有这份工作呢？”

“我了解台湾水泥集团，更了解您。我在来考试之前，也是作了充分的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

准备的，几经分析之下，我觉得我可以在这里获得一份适合我的好工作。”

“你认为你在我这里适合做什么工作？”

“做您的助理。”

“我需要设置这样的职位吗？而且，通常助理这个位置的要求很高，你觉得你能胜任吗？”

“任何企业的高层决策者都需要助理。助理不仅能使您提高办事效率，而且还可以为您献计献策，这等于您又多了一个脑袋，生意上自然会赚更多的钱。”

辜振甫对这个口才极好、极为自信的年轻人甚为满意，说：“你明早来上班吧，就做我的助理。”其实，这名年轻人是刚从麻省理工学院而来的博士毕业生。

辜振甫早在日本学习企业管理时就明白：企业的核心竞争力表现为对人才的培育、拥有和运用上。人才是推动企业健康发展的源泉，人才是企业发展的决定性因素。只有拥有了充足的人才，企业才能实现跨越式的发展。

对于一个企业来说，发现、发掘人才是实现企业发展不可或缺的一步，而将发现的人才放到最能发挥其才干的位置上更是企业人力资源管理中的重中之重。辜振甫非常乐意给人才机会，也愿意为他们提供适合他们发展的空间，这样也就留住了他们的心。

接下来，辜振甫又在台湾水泥集团实施了一系列的管理措施，非常见成效，其中之一就是分层授权的管理制度。这项制度赢得了集团内上上下下的一致认可，集团利润也逐年上升。

有很多优秀的管理人才都不爱到家族式企业工作，这是由于他们了解家族式企业管理中的弊端。在家族式企业中，不管你多优秀，做到多高的位置，始终都是虚有其位，完全没有经营自主权，尤其是台湾水泥集团的下属子公司常有束缚人才发挥其才干的事情。看到这种弊端后，辜振甫认为这种情况十分不利于企业的发展。于是他想到，管理人才最佳的办法是让他们自己去管理自己，只要一手向下属子公司收取相应的红利，一手用较高的工资回报其经营管理者，就会激发他们的积极性，就会增加他们对企业的忠诚度。

基于此，辜振甫在集团内实行了分层授权制。这项制度明确规定，集团

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总公司是企业的核心，它对各子公司拥有60%以上的控股权，但是各子公司具有一定的独立性。子公司可以独立经营，独立管理，总公司无权干涉。尽管这样的政策在现代企业管理中屡见不鲜，但是这种做法对于20世纪50年代的台湾来说算得上是一项值得称赞的举措了。

20世纪60年代，经济发展迫切地需要大量资金的投入，因此台湾当局大力鼓励商人投资，并提供了很多优惠政策。于是，辜振甫又把企业从实业推向金融业。

1966年4月，辜振甫组建了中华证券投资公司，1971年正式改组为“中国信托投资公司”，辜振甫出任董事长，这是台湾第一家信托公司。至此，鹿港辜氏的经济力量已经跃升为包括板桥林氏、雾峰林氏、高雄陈氏、基隆颜氏在内的台湾五大家族之一。

有人说辜振甫领导的辜氏家族之所以能取得这么大的成就，很大一部分原因是跟他本人良好的人际关系有关。辜振甫广泛的人际关系和多交朋友的做法为他的事业发展起到了保驾护航的作用。

在岛内，辜振甫无论是在日本统治时期、两蒋当权时期，还是在李登辉时期，他都相当吃得开。辜振甫的爱妻严倬云不仅是宋美龄的密友，也与李登辉妻子曾文惠常有往来。辜振甫和李登辉的关系更是可以用“甚笃”来形容，两人经常一起下棋打球，并利用这些机会讨论岛内外局势。

在对外联系方面，辜振甫与各国政要和商贾巨子的联系之广、关系之密切更是台湾其他集团望尘莫及的。比如，在日本，辜振甫利用父亲的关系结识了很多权贵，与岸信介、小渊惠三、佐藤荣作等联系密切；在美国，里根还在担任加州州长时，辜振甫就和他来往密切了；在菲律宾，辜振甫与马科斯和拉莫斯家族都相当熟识。

辜振甫用他智慧的经营头脑和出色的人格魅力在商业上取得了辉煌的成绩。同时在政界，辜振甫也显示出他非凡的政治才能。

辜振甫很擅长搞经济外交，他娴熟的英语和日语为他搞外交提供了便利。大学期间他对政法的学习和多年从商的经验也大力推动了他经济外交的历程，因此他被誉为台湾的“经济外交”大臣。

1982年，辜振甫被提名为国民党中常委，进入国民党党务系统的决策核

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

心。1990年11月，海基会成立，辜振甫一直担任董事长。两次“汪辜会谈”更使他成为海峡两岸知名的政治人物。他在两岸的经济、文化、政治的交流事业中扮演着重要角色，发挥着不可小觑的作用。

同是台湾水泥业巨子的吴尊贤这样评价辜振甫：“20多年来，由于我们见面的机会很多，我对他有一点了解，他实在是一个令人敬佩的人。他学有专长，经验丰富，智慧高，稳健持重，文质彬彬，谦恭有礼，能识人，能用人，处事有条有理，不温不火……”

辜振甫勤思考，善学习，尤其是选择去日本学习企业管理更是明智之举；辜振甫为人温文尔雅，文质彬彬，讲话轻声细语；辜振甫还擅长“人心收揽术”，早年每逢春节他都要到下属各厂拜年，亲切地叫出老员工的姓名；他还非常注意职工的福利，比如在台湾水泥公司专门建了宿舍，解决南部员工子弟北上就读的住宿需要。

在辜振甫的办公桌上有块铜牌，上面刻着美国前总统里根的一句名言：“You can accomplish much if you don’t care who gets the credit. RenoaldReagan 1972。”辜振甫把它翻译为：“不居功，成就会更大。”这句话成了辜振甫一生的座右铭。他一向主张“鸭子”哲学，认为一切有大成就的人都应当像鸭子那样“脚在浮水，却不外露”，踏踏实实、兢兢业业做事，不显山不露水。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七回　闽商英才五：福布斯“榜眼”许荣茂

许荣茂是闽商的佼佼者。他集创新、豪举、低调于一身。他孜孜不倦地学习，以补充更多的“能量”；他不受外界喧嚣、浮华的影响，平和幸福地享受着每一天；他让世茂集团在他的领导下稳居《福布斯》排行榜的前十名。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2009年10月18日，胡润百富发布“2009胡润房地产富豪榜”，其年59岁的世茂集团董事长许荣茂以300亿元财富名列房地产榜第一名。这是他第二次蝉联“中国房地产首富”。第一次是在2007年，许荣茂在《福布斯》中国富豪榜排名第二（房地产首富），为人一向低调的他一时声名鹊起。

从1993年以2亿元资金投资开发旅游度假区到亚运花园、华澳中心、世茂滨江花园、武汉锦绣长江……许荣茂这个名字在民营企业蓬勃发展的今天，仿佛已经成为财富与成功的代名词。只是，他的成功，由于他一向深居简出、不喜欢抛头露面的风格，让人总觉他不是那么的富有。

许荣茂，与共和国同龄，出生在福建石狮的一个中医世家里。他深受中医文化影响，秉性谦逊平和，做事从不急躁。因此，与福建籍其他商人不同，许荣茂自小就不想出人头地，只想平平安安地度过一生。许荣茂子承父业，将中医作为职业。但他没有想到的是，从事中医的那段工作对他日后经商却大有帮助。

性格决定命运。许荣茂认为有些人很聪明，可遇到大事时不够沉着冷静，易暴躁，易冲动，做事毫不考虑后果，这是做事业的大忌。中医讲究温和婉转，这样的中医理念一直伴随着许荣茂，并给他的商业生涯带来很多益处。

年近30岁时许荣茂迎来了他人生的转折点。在福建石狮，像许家这样的家庭已经很让人羡慕了，可许荣茂还是下定决心要去香港闯荡一下。很多人不解许荣茂到底图的是什么，其实，许荣茂不想被福建这样狭隘闭塞的环境所限制，他想出去看看外面的世界，他要体验不同的人生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

20世纪70年代末，许荣茂来到了国际化大都市——香港。他的第一份工作是在一家药店里当伙计，本以为凭借着自己中医世家的背景，做好这份工作肯定不在话下。可没想到的是来寻医问药的人张口就是粤语，许荣茂却只会讲普通话和闽南话，由于语言不通，他这个英雄没有了用武之地。没办法，没过几天，他就在药店干不下去了。

有人说，事业刚开始时都是不易的，但是只要你在开始的时候就注意积累经验，那么你的事业将会迎来它的飞速发展时期。

从药店出来后，他又跑到工厂当起了工人，他还在街上扫过马路，在工地当过搬运工。在这期间他努力与周围人打好关系，跟他们边交流边学习粤语。那时，他和许多打工的人一样，只不过是个普通的“打工仔”，在许多行业里摸爬滚打，为的只是能勉强混口饭吃。

许荣茂是个勤俭之人，他将打工期间辛勤劳作赚来的那点钱都攒了起来，舍不得花掉。他知道这样混饭吃并不是长久之计。于是，他边打工边为自己寻找机会。

终于有一天，属于许荣茂的机会来了，他进入了以前从未接触过的证券市场。对于许荣茂来说，这无疑是一个全新的领域。当他进入香港的证券市场时，他简直被这里的景象震撼住了：香港的确是一座可以实现梦想的城市，在这里它可以让你一夜暴富；当然，这里也可以让你梦想破灭，让你一夜变得一无所有，尤其是证券市场，它成就了不计其数想要迅速发家的人，也侵吞了很多人大半生积攒的财富。许荣茂心想：“目前自己无论想要开创什么事业都是需要积累资金的，而投资股市无疑是一条致富的捷径。”

不久，许荣茂就发现自己在证券方面的确有着敏锐的判断能力和过人的天赋。当然，这也得益于当时的香港经济正处于一个飞速的发展期，股市行情一路看涨，只要头脑敏捷、动作利落，就不愁赚不到钱。

在香港的几年时间里，许荣茂已经完全适应了那里的生活，他不仅自己炒股也替别人炒股，靠着买进卖出，将自己的资金积累得越来越多。香港股民中，有些人有经验，在股市方面也有自己的看法，唯一缺少的就是资金，于是他们就帮助别人炒股，赚到钱以后也会相应得到一些佣金，然后自己再继续炒股，这样雪球越滚越大，资产也就越来越多。许荣茂就是他们中的一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

员，利用不断增长的资产，他很快就开了一家金融公司，专门替人炒股。

尽管当时香港的股市很热，但是许荣茂经过分析认为，投资高潮期虽然看似机会多多，但投资过快过猛会很快形成泡沫，这样一来，股市就会变得十分脆弱，很可能一夜之间崩盘，让人措手不及。深受中医文化影响的许荣茂能够在看似令人欢喜的股市里冷静地看到弊端，实属不易。他采取了抑制态度，本着多赚少赔的目的谨慎行事，许荣茂的做法可以说是在热环境下的冷思考。

许荣茂不敢有丝毫懈怠，拿出自己的全部积蓄和工作热情，全身心地投入这一行业。许荣茂的小小积蓄驶上了迅速翻番的快车道，到32岁的时候，许荣茂的身价已经过了千万，算是获得了奠定他后来事业基础的第一桶金。于是，他便开始在资本市场里游刃有余地自由翱翔。

许荣茂是幸运的，很多人挣取的第一桶金都需要很长时间的打拼才能获得，而许荣茂却不是。其实，他的成功并不是偶然，而是靠他长期的知识积累获得的。许荣茂一直对经济非常感兴趣，阅读了大量经济学方面的书籍，他还对数字特别敏感，心算极快。

经过证券市场上几年的风风雨雨，许荣茂清醒地意识到股市里的钱来得快，去得也快。更让人受不了的是为了及时了解股市行情，必须时时刻刻处于紧张状态。许荣茂对此开始产生了一种厌恶感，他想做实业。

从证券市场抽身出来做实业可以使自己的财富进一步增值，还可以更加稳妥地把钱“固化”下来。股市的风险太大了，许荣茂认为自己的资金已经积累得差不多了，不用再承受更多的不可知的风险了，是功成身退的时候了。主意已定，正当股市股指一路攀升之际，许荣茂退出了。这一明智的做法使许荣茂躲过了1987年香港股市的那场严重股灾，很多人在那次股灾中倾家荡产、家破人亡，许荣茂却毫发无损。

“进一步万丈深渊，退一步海阔天空”，做人如此，从商更是如此，有时候懂得退让比肆无忌惮的进攻要明智得多。

1988年前后，许荣茂开始了第一次转行，在香港投资建立纺织厂，生产服装，然后贴上外国标签来卖。许荣茂看到内地制衣业成本与香港相比相对较低，他就将5家工厂迁到了兰州和深圳。这两地的厂子均做纺织和成衣生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意，产品主要出口到美国，许荣茂的生意版图至此延伸至内地。

做服装期间许荣茂感觉非常累，因为服装业需要的员工多，业务量大，但利润微薄。他一直在帮美国人做加工，等于为他人作嫁衣，成衣后贴上他们的标签，没有自己的品牌。没有品牌，就相当于没有自己的产品，而没有自己的产品对于一个厂家来说就如同一个没有灵魂的人。这虽然是实业，但许荣茂总感觉缺少成就感。

如何才能满足自己日益膨胀的野心呢？许荣茂望了望窗外的世界，一幢幢的大楼高耸挺立，十分具有时代气息。他想，要是自己也能建立起这么多雄伟壮丽的高楼大厦，那该多有成就感啊。许荣茂笑了，中医的望、闻、问、切果然还是有用的，如今抬头一“望”便看到了新的希望。

1989年，制衣业的发展十分迅猛，该行业呈现出贴牌生产热来，因为如此做法能大大减少了对技术人员的需求量，相应地就会降低成本。在制衣厂呈现出如此高热度的情况下，许荣茂又表现出冷静的态度，作出了一个重大的战略决定：回内地转做房地产。许荣茂趁着制衣热，将工厂卖了出去，狠赚了一笔。灵活机动的战略战术使许荣茂总是能够在过热之前急流勇退，谋取大量利益。

这一年，成为许荣茂事业走向辉煌的重要转折点。那时，中国的房地产业才刚起步，很少有人看好中国内地房地产，他却转战房地产业。这不仅显示出了许荣茂的智慧，更体现了他作为闽籍商人敢于闯出新天地的勇气。

许荣茂将他的第一块房地产“实验田”选在了老家石狮，这是因为他和许多有着浓重家乡情结的海外闽籍华人一样，有着投资家乡、建设家乡的心愿；同时这也是他在外多年打拼后荣归故里的见证。

作为商人，当然还要从实际利益出发。1989年，国际社会普遍对中国的经济政策产生了质疑，很多投资商相继离去。国内经济陷入低潮。许荣茂在这样冷淡环境的大背景下，还是看到一股热流，这便是经历10年改革开放的中国已经尝到了甜头，历史是不会倒退的，谁也阻挡不了中国经济发展的脚步。

许荣茂相继抛出一连串的开发计划，他投巨资兴建了振狮大酒店和振狮经济开发区。振狮经济开发区占地10万余平方米，区内设有工业厂房、职工宿舍、花园别墅、幼儿园、社区医院，等等。据称，振狮开发区的投资回报

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

率超过了50%。

许荣茂的投资计划就像装满了线团的一只桶，只要抽出了一个线头，桶里的整个线团就被陆续地拉出来了。许荣茂接着又投资开发了占地400万平方米的闽南黄金海岸度假村，一时间，他成为石狮地区最大的房地产投资商。实际上，房地产业与股市一样，也是一个高风险的领域。许荣茂发现自己再也抽不出身了，有项目要费心，有规划要考虑，有资金要运作，有风险要预测……

为什么他抽不出身呢？其实很简单。一是许荣茂过去从事的制衣业虽然利润小、发展空间小，但是风险也小，即便赔钱也不会让人赔个血本无归。房地产业却不同，相对于传统行业，这是一个新型行业，和炒股一样，受经济和政策的影响相当大。如果炒得太热，必然会出现泡沫，而泡沫一旦破灭就会让人死无葬身之地。二是国内政策变化无常，很难断定，这一点是最为重要也是让人最难把握的。

许荣茂认为，在前途一片迷茫之际，还是应该放慢脚步，多作观察。1991年，正当房地产业如火如荼时，许荣茂却携妻带子东渡澳大利亚。由于铺设的摊子过大，许荣茂已经无法不在房地产上倾注心思了。

许荣茂将大量资金投放在悉尼和达文尔市的房地产上。这两个城市都是沿海城市，许荣茂看中了它们四通八达的交通环境，于是倾注大量资金在那里搞房地产。这一次他又成功了，而且由于他对当地社会的突出贡献，他被授予了“太平绅士”的荣誉称号。

但是他的心还是在国内，一旦政策明朗，他便又迅速卷土重来。正当澳大利亚当地政府认为许荣茂会在形势一片大好之下继续加大投资之时，从国内传来了振奋人心的好消息，国内形势变得一片大好。许荣茂也迅速地回到了国内进行投资。

在风云变幻的房地产业，许荣茂总能以敏锐的洞察力分析出投资意向的前景，作出准确的判断，他无疑成为地地道道的预言家。

1993年，国内广泛鼓励招商引资，投资环境也呈现出一派欣欣向荣的景象。许荣茂以投标方式在刚刚获得“世界自然和文化遗产”之称的福建武夷山购得30多万平方米土地，投资2亿元资金开发旅游度假区，开始了他的国

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

内房地产之战。

作为一名活跃于国内外的当代闽商，许荣茂的事业可以说是在1994年加入北京地产界以后才真正走向巅峰的。那时候许荣茂这个名字对大众或对商界人士来说，都是比较陌生的。面对来自各界的媒体和公众，许荣茂一贯的做法就是低调、低调再低调。

许荣茂认为，他所要做的就是在自己已经树立好的目标下，默默无闻地做自己该做的和认定要做的事情。然而作为一个企业家，他又深深地感到与时俱进的政策对于一个企业的重要性，政策的方向性和时效性决定着企业的生死存亡，这样就必须多与各方周旋，多与人沟通、交流。

北京，这是个让全世界瞩目的地方。在与很多政界人士的交往中，许荣茂获得了很多有利于他事业发展的消息：北京正值向现代化经济大踏步前进的时期，可当时北京的房地产市场却极其低迷，在宏观调控和市场经济的“左拉右扯”中摇摆着，经济发展与房地产投资形成了极大落差。北京的中高档房地产开发明显滞后，许荣茂坚信北京的房地产业会在未来一个时期内向高端方向发展，这里一定会有更大的市场，此时正是低潮入市的又一次良机，绝不能错过！

一个商人除了要具有独到的眼光外，快速的行动也是其制胜的法宝。1995年，在房地产市场极其低落时，许荣茂悄然杀入了北京市场。当时北京的众多房地产商正愁眉不展。很多人面对衰势不知如何是好，有的人选择暂时退出此行业，有的人选择隔岸观火，还有的人选择了永远放弃。许荣茂不仅没有放弃，反而出手不凡，他拿到了许多人梦寐以求的10万平方米的地块，开发了当时“钱”景乐观的亚运花园。此番作为，揭开了他笑傲北京房地产业的序幕。

也就是从这一年开始，许荣茂的许多行为表现出两种极端的投资态势：一方面清晰理智；一方面又有种不可思议的疯狂。在北京房地产业尚处“迷茫”阶段，许荣茂却频频出招，接二连三地开发了众多轰动一时的大型项目，让业内外人士频频称奇。

1997年，震动全北京城的占地20万平方米的华澳中心开盘。这个20万平方米的大项目在当时可谓风险很大，很多房地产商望而却步。但许荣茂却毫

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不犹豫地将其拿下并成功开发。

很多人认为，许荣茂的这个做法如同“冬天里的一把火”，会让北京的房地产业火起来。其实不然，对于北京的大多数房地产商而言，房地产的严冬依旧寒气逼人，更别提欣欣向荣了。

许荣茂的投资没有刹车的迹象，他“导演”着自己的春天，并且让春天一个一个地接踵而来。继华澳中心之后，许荣茂在1999年开发了16万平方米的紫竹花园。2000年，20万平方米的御景园项目也顺利开盘。这些项目的累计投资额超过了40亿人民币。

当听说有媒体要采访许荣茂时，在房地产界摸爬滚打了数十年的万通集团主席冯仑曾叮嘱记者，一定要问清楚许荣茂的致富过程，因为他想从许荣茂的成功中悟出点什么，其实关注许荣茂致富诀窍的又岂止他一人。

许荣茂在北京房地产业的成功是必然的。

首先，低潮入市，升值空间大，势必会大有赚头。亚运花园那么大的一块地，许荣茂花了不过区区几百万就买了下来。许荣茂知道，亚运花园的建筑成本最多也就是每平方米5 000元左右。亚运花园投入市场后，许荣茂先以每平方米888美元的低价引起热销，引起人们的注意，再通过人们对此项目的重视，来提升房子的价格，以求获得更高的利润。

其次，期房销售款滚动开发的战略，这是他成功的第二招。开盘不到两个月，亚运花园就卖得一套不剩。房子最后竟然卖到了每平方米10 000元，利润率至少在40%以上。由于是卖期房，采用了期房销售款滚动开发的方式，所以许荣茂几乎没有投入太多资金。开发西三环的华澳中心地块时他也是用的这种策略。

滚动开发已经成为现行房地产开发的主流模式。所谓的“滚动开发”，就是以银行贷款和预售收入来支撑项目的开发。所以，其销售的回款速度将直接影响到房地产项目的开发成本，回款的速度越快，开发的资金成本也就越低，利润空间也就会越大。对于许荣茂来说，滚动开发，有利于开发新项目，哪怕只有一块钱，也能做十块钱的生意。

许荣茂一手低潮入市，另一手滚动开发，玩转了北京房地产业。

再次就是定位。不管是什么生意，都要对市场有所了解，有一个准确

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的定位。其实，连续几年的房地产低潮并不可怕，可怕的是定位的盲目。北京是中国的首都，外商多，富商多，高官更多。这“三多”就对北京的房地产提出了高档化的要求，可老北京却以平民化低档公寓居多，这样就形成了中高档房产的缺口。许荣茂就是看清了这一点，才准确地给自己的房子定了位。许荣茂在北京做房地产期间，做的全部都是高档外销公寓。据业内人士估算，许荣茂几乎占去了北京1/3以上的高档住宅市场。

最后，坚持初衷。目光敏锐的许荣茂也出现过失误。在筹划华澳中心二期的时候，中关村科技公司如雨后春笋般兴起了。按照许荣茂的推算，这预示着利润远高于住宅楼的写字楼市场将要崛起。谁料，1997年写字楼市场却崩塌了，许荣茂不得不将写字楼改造为住宅楼。尽管判断失误，他还是牢牢地坚持着高档次这个基本原则不放手，因此，补救起来也容易得多。因为同时期没有竞争项目，华澳二期仍能以每平方米10 000元的价格售出。

有人会问，难道其他商人就没看到中高档房的空缺吗？当然不是，很多房地产商人不是没看到机会，而是高档地产开发绝不是一件小事，它需要一个长期的心理和资金准备，一些底气不足、渠道不顺畅的房地产商不敢轻举妄动也是自然的了。

许荣茂之所以占领了这个空白市场还要归功于他的经验。跟其他房地产商相比较，许荣茂有着国外投资的丰富经验。在澳洲的经历让许荣茂感触良多，他觉得高档次的房地产项目重在质量、品牌效应，在国内，他要打造出竞争力强的房地产精品。许荣茂开发的紫竹花园被万信网评为最佳外销公寓便是证明。

在北京的房地产市场上，摸爬滚打数十年的老谋深算者有之，可以侃侃而谈、善于作秀的新锐有之，可就在那个市场算不上景气的几年，这个南方小个子男人成功地开发出一个又一个楼盘。他创造了北京房地产界的奇迹，许荣茂也成了房地产界的传奇人物。

有些商人在事业越做越大之后胆子就会变得越来越小，因为他们太害怕失败了。而许荣茂却是越来越无所惧怕，投资的项目也越来越大。经过在内地，如石狮、武夷、北京的投资后，他个人也逐渐成长起来，积累了很多经验，也形成了一套成熟的投资理念。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果说在北京地产业的发展只是“小试牛刀”，那么现在他要大展拳脚了。

2000年夏天，北京房地产业进入高峰，上海正是低谷，他力排众议，立即挥师进驻上海，这再一次证明他有自己独特的经营之道。

大上海如同一位款款而来的摩登女郎，吸引了无数对她痴迷的各路商人。世纪之交，上海散发出勃勃生机，各种建设纷纷上马。住宅市场的交易量和发展速度让世界瞠目结舌。众多野心勃勃的企业家想尽了各种招数欲进入上海，可是称心如意者实在少之又少。

许荣茂认为，如果通过拍卖招标的方法得到土地，也许会形成恶性竞争，很多人会利用它大肆炒作，成本定会很高。不如借壳上市，用小资本撬动大地产。

上海世茂投资发展有限公司属世茂集团旗下子公司，由许氏家族于2000年3月出资5.88亿元组建。

2000年8月，许荣茂以高出净资产的价格，收购了业绩一路下滑的上海万象集团。许荣茂的上海世茂投资发展有限公司马上接手占万象总股26.43%的国有股份，从而成为万象的第一大股东。

大多数人真正开始注意许荣茂也就是从这一时期开始的。因恒源祥而闻名沪上的上海万象集团突然宣布正式变更第一大股东，更名为世茂股份，由此，神龙见首不见尾的许荣茂再次浮出水面。

实际上，“恒源祥”是万象的下属公司，一向独立运作，可万象集团却因为在房地产业中投资失误而成为一块烫手山芋。对于投资商来说，万象的包袱实在太沉重了，很多人都对它退避三舍。那许荣茂为何会捡起这个拖累人的包袱呢?

许荣茂看到了万象集团有恒源祥这个全国知名的品牌，很多人对恒源祥的产品还是肯定的。其次，万象集团虽然在房地产上投资失误，毕竟在房地产业还是有一定的人气和项目的。此外，万象集团位于南京路繁华地段，上海第一百货公司对面。这是一块面积达14万平方米的黄金地块，如果能利用好这个“壳”将大有作为。

许荣茂着手开发万象集团原来的项目前，万象与上海国投原本计划以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

55%和45%的投入比建造一座浦西第二高楼。随着世茂入主万象和后来世茂购买上海国投的投入比例的增加，这个项目不知不觉间就到了世茂投资手里。于是，大名鼎鼎的上海世茂国际广场应运而生。

要说许荣茂在上海接到的真正属于自己的“第一笔单”，就是如今人们都津津乐道的高档住宅区——世茂滨江花园。这个高档住宅区总建筑面积达70万平方米，预计投资60亿。

这个项目由6幢超高层高档公寓和1幢60层的酒店式公寓组成。世茂滨江花园地段极佳，面对外滩璀璨的灯火，世茂滨江花园与东方明珠塔、金茂大厦、上海国际会议中心比肩而立。同时，70%的绿化率充分展示了许荣茂的投资理念，这是那时上海市最豪华的楼盘。

国际化、超豪华阵容使世茂滨江花园价值不菲。据上海市物价局估价，世茂滨江花园每平方米的建造成本和装修及室内赠送设备每平方米的总价为10 037元人民币，预计销售时每平方米均价高达1 600美元。

以上流社会人士为销售对象的世茂滨江花园逐渐形成了世茂地产的固定模式，即“滨江模式”。这是一个将自然景观、人工园林和时尚建筑等元素融合在一起的花园公寓，这样修建的目的是想在繁忙的都市生活中，为人类居住环境、自然生态与人文景观之间架起一座人性的桥梁。它提倡高雅的栖居艺术，因此许荣茂不惜下大力气创造了一个适宜高消费群体的地产精品。

滨江模式提倡人文关怀，倡导一种回归自然的理念，其典型特征就是择水而居。世茂滨江花园借鉴了杭州的下沙项目独拥1 600米钱塘江岸的做法。一时间，许荣茂以其独到的眼光与成功的开发成果成为业界议论的焦点。

面对业内的关注，许荣茂经常对同行说：“不觉得自己有什么特别的成功之道，只是比人家更投入、用心、注意细节而已。”每一张项目图纸许荣茂都要一遍遍仔细地看，仅一个滨江花园的图纸，就讨论了不下100次，售楼书他也亲自改了4遍。

样板间的空调做好以后，许荣茂查看时觉得位置不行，调整了三次。就连窗台的高度、插座的高度他都亲自去调查。很多人觉得微不足道的小事许荣茂都要认真去做。

认真的态度换来了世茂滨江花园销售现场的异常火爆，这让许多业界人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

士羡慕不已。圈子里盛传，这跟许荣茂有良好的政府人脉有关。但他认为，影响房地产开发项目成功与否的因素第一是专业，第二是资金，关系已不像在改革开放不规范的时期那么重要了。

随后，许荣茂又在浦东金桥圈定了20万平方米的土地，投入20亿元，打造了湖滨花园。2002年3月底，许荣茂的世茂集团与上海市虹口区区政府签订了一份关于北外滩中央商务区开发的意向书，世茂集团成为当时唯一一家中标北外滩开发的企业，而商贸办公区是外滩开发中最具发展潜力的部分。

许荣茂在上海的地产投资逐渐形成了规模效应，世茂滨江花园、世茂湖滨花园、世茂国际广场、世茂佘山庄园均定位于高档楼盘、高档物业。近年来，世茂集团更是将触角延伸至全国。

人们很自然地对许荣茂产生了一个疑虑：同时进行多个投资，涉及金额庞大，资金如何运作？

其实，房地产投资自有其诀窍，几十亿的资金不可能一下子全部投入进去，而是2亿、3亿地分期投入，然后就是预售。这讲究的是动作的迅速，这样就能尽快回笼资金。当然，这只是房地产的常识，可是要实践这样的常识，除了要有过人的胆识外，精细的计算也是必不可少的。要知道，“不积跬步，无以至千里”。

2002年，许荣茂再次杀回了香港证券市场，这一次他再也不是势单力薄的个体炒股者，而是利用融资的办法筹措资金的投资专家。

东建科讯控股有限公司是香港著名的上市公司，在这一年的9月18日发布公告，这家公司的52.04%的股权被一家信托基金公司购买，受让价格为5 800万港元。实际上，此信托基金的受益人正是许荣茂及其妻子、儿女。

对于许荣茂来说，股市是他擅长的领域，利用股市融得资金可谓明智之举。许荣茂的这种做法无非是把世茂集团在内地的多处优质房地产项目注入香港上市公司，以达到融资的目的，这样就能推动内地一个个巨额项目的顺利实施。

许荣茂在资本市场里演绎了许多传奇，不过最精彩的是2006年之后的那一个。2006年7月世茂房地产在香港上市之后，许荣茂旗下已经有世贸股份、世茂房地产、世贸国际三家上市公司了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当一个人拥有了终生享之不尽、用之不竭的财富后，赚钱对于他来说已没有太多的实际意义。所以，赚钱对于这时的许荣茂来说已经没有太大的意义了，但是作为一位商人，只要有大项目给他做，他就很高兴。不过有人比许荣茂自己更关注他的财富数字，比如美国《福布斯》。2007年，许荣茂在《福布斯》中国富豪榜上位列“榜眼”。

既然得到了外国的关注，那么就不能把自己局限在中国几个大城市了。对于喜欢拼搏的许荣茂来说，国内的房地产市场已经不是他的目标，在事业蒸蒸日上之时，他又把目光转向了国际市场。

2007年是中俄文化交流年。俄罗斯与我国东北相接壤，黑龙江地区具有得天独厚的地理资源优势，于是许荣茂想在中俄边境上打造一个贸易王国的梦想由此萌发。他认为，中俄两国相互合作，打造一个贸易市场，让两国人民可以通过这个平台进行自由贸易。

很快，由世茂集团旗下的世茂国际和俄罗斯滨海集团联合打造的超大型商业贸易综合性项目——中俄绥——波贸易综合体一期——在黑龙江绥芬河市隆重开业了。这个项目地处中国、俄国、朝鲜黄金三角交界的中心地带，占据很多地理优势，具有很广阔的发展前景。

在许荣茂的心中，他要配合黑龙江省政府将绥芬河建设成为“北方的深圳”。如果说之前滨江花园、湖滨花园等项目建设的目标是打造高档居住区，那么这一时期的许荣茂在产品定位上又有新的补充。

这时，许荣茂的商业理念有了一些细小的调整，他要打造通才型企业，即提供全线的产品和服务，涵盖一切基础性配套设施和服务。许荣茂在地产领域不再局限于住宅和商务楼，他开始向酒店、商业建筑、旅游区的开发等各种房地产产品类型进军，而其中唯一不变的是他“提供高品质生活方式”的价值观。

对于商人而言，最大的幸福就是能够不断地创造财富。一向具有前瞻性的许荣茂决定要建立一所以经贸、旅游、文化为主要学科并以地域性为主要特点的综合性大学。

许荣茂一次性投资3个亿，使占地40万平方米的绥芬河大学在短期内拔地而起。绥芬河大学的成立，从表面上看好像与许荣茂的房地产业风马牛不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

相及，实则不然。这所大学因地制宜，不仅为当地的贸易发展带来了大量的专业人才，更为许荣茂房地产业的发展提供了人才和技术支持。

许荣茂的房地产帝国正在不断壮大，逐步朝着通才型企业的方向发展着。

许荣茂用智慧为企业谋发展的同时也以爱心回馈着社会，当看到2008年突如其来的汶川大地震带给无数人悲痛时，许荣茂慷慨解囊。他不仅为地震灾区捐款1亿元人民币，还为灾区建立了百家爱心医院。种种作为表现出了许荣茂及世茂集团强烈的爱国热情和社会责任感，令人感动不已。

许荣茂是一位集创新、豪举、低调于一身的商人，他是当今福建商人的佼佼者。一直以来，许荣茂都孜孜不倦地学习着，以随时补充“能量”。他曾经是香港一所大学攻读MBA（工商管理硕士）的在校学生，在校期间他都认真上好每一节课，全力以赴地对待每一次考试。外界的喧嚣、浮华并没有影响许荣茂的生活，他依旧平和地过着每一天。世茂集团在他的领导下，于2009年依旧稳居《福布斯》排行榜前十名。

相信未来，许荣茂和他的世茂集团会越来越好……

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第八回　闽商商道一：艰难练就梦想

每一位闽商都是在历经了千辛万苦后才实现自己梦想的。他们大都是在艰苦的环境中和贫困的家境下长大的。他们挨过饿、受过冻、卖过油条、摆过地摊……也正是因为这些艰难困苦的经历，才坚定了他们一定要成功的信念，这信念支撑着他们取得了一次又一次的成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“逆境是人生最好的学校”，人活一生，不如意之事十有八九，谁都会有不顺心的时候，谁都会有遭遇挫折的时候。然而，这些不如意是促进人自身成长、成熟的重要因素，不要因为生活在逆境之中就畏缩不前。一个人不会一生都处于低谷，更何况每一种逆境都蕴藏着成功的机会。

看看这些大有作为的福建商人吧，他们没有一位不是经历艰难困苦才能取得成功的，没有一位不是几经商海沉浮而终于实现自己梦想的。福建福盛鞋业有限公司的董事长林荣洲就是在经历了一段特殊的时期后才走上了他的辉煌之路的。

20世纪80年代初期的某一天，福建石狮靠近海边的一个贫穷的小渔村热闹非凡。一户人家门前贴上了大大的喜字，挂上了红红的灯笼。小院子里人来人往，大人们忙进忙出，小孩子们的手里攥上几颗糖，兴高采烈地边跑边吃。没错，这小院的主人家正在办喜事——姑娘要出嫁了！

快要到中午的时候，男方家的迎亲队伍到了姑娘家的门口，只听唢呐声、鞭炮声更响了。屋子里的新娘想到自己和新郎官还没见过几回就这样要跟人家走了，心里总是不踏实。当她正想着女儿家的小心事的时候，外面的音乐声、嘈杂声停止了，这是怎么回事呢？姑娘急忙透过窗户向门口望去。院子里站满了参加婚礼的宾客，可谁也不做声，原本笑容满面的父亲大声质问男方送亲队伍里的一个人：“新郎呢？大喜的日子他上哪里去了？难道不知道今天是什么日子吗？”

“叔，您别着急，他是一直跟着的，谁知道就这么会儿的功夫怎么就没影了呢？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“真是的，你们这么多人怎么连新郎都看不住，都什么时候了，还敢耽误呢……”

正说着，院门口的几个小孩子突然叫了起来：“新郎来了，新郎来了……”

一个穿着新衣服的小伙子使劲地挤进了人群。他满头大汗，脸颊红彤彤的，一瘸一拐地走到姑娘父亲面前：“叔……，呃，不，爸，我来了……”

在场的人都诧异万分，“他……他怎么？！他怎么瘸了呢？”

“我们是见过的啊，那时候没发现他有这个毛病啊，怎么突然……难道是骗婚？”新娘的父亲的心里犯着嘀咕，“上次见他还好好的，怎么这么一下就瘸了呢，我这么个如花似玉的大姑娘怎么能嫁给一个瘸子呢？”

娘家人也纳闷了起来：“她爸是怎么相的姑爷啊？”

正在大家百思不得其解的时候，一行人等就进了屋子。姑娘低下头，目不转睛地望着新郎的脚。新郎的脚上穿着一双崭新的皮鞋，鞋面铿亮铿亮的，都反着光哩，看不出什么问题。可皮鞋里就像有两只小老鼠一样一个劲儿地攒动着，就想挣脱这双油光铿亮的大皮鞋。姑娘悄悄地望了新郎一眼，只见他的眉头拧得更紧了，也正局促不安地望着脚上的鞋子。

过了好久，迎亲的队伍要出发了，可是姑娘就是赖在屋里不肯走。大家还以为是姑娘太害羞或者是在撒娇，就起哄让新郎去请。新郎也是扭扭捏捏，害臊得跟个大姑娘似的，被人簇拥着来到了新娘的跟前。

“咱走吧，到时候了……”

姑娘把头扭到一边。

新郎也困惑了，这是怎么回事呢，他柔声说：“走吧，该出发了……”

“那，你的脚是怎么了？”

姑娘终于忍不住了，没想到，这话一出口，新郎更窘了：“哎，不瞒你说，我长这么大第一次穿皮鞋，实在是不舒服，来的时候因为路远还把脚给磨破了。”

“真的？”姑娘好像有点不太信。

“是啊，穿着实在太难受了。”

这时候刚才和姑娘父亲搭话的小伙子也忍不住了，边笑边说道：“他真

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是第一次穿皮鞋，脚都磨破了，所以才迟到的嘛。”

周围的人哈哈大笑起来，原来如此啊。姑娘羞涩地低下头，跟着新郎走出了自家的大门……

这位被误会的新郎不是别人，正是福建福盛鞋业有限公司的董事长，也是木林森休闲皮鞋的创始人——林荣洲。

林荣洲出生于1959年，正好是三年自然灾害的第一年，人民生活极度贫困。林荣洲的家位于福建边远山区，家里的生活条件可想而知，林荣洲在结婚前不仅没穿过皮鞋，甚至于最便宜、最普通的布鞋都没有穿过，归根结底是家太穷了！

林荣洲在家排行老二，上面有哥哥，下面有弟弟和妹妹，因此他没有受到过任何优待。他懂事以后，哥哥和父母亲在田间地头耕作，他就负责把母亲在早晨做好的饭菜送到田头。那时候他家里实在太穷了，人还多，根本吃不到像样的饭菜。他只能去山里挖点野菜，去别人挖过的地里找别人不要的烂番薯。

母亲将捡来的番薯打成皮状煮成汤，再往汤里面加点盐，一家人早晨的时候先吃上一点垫垫肚子，将大份的留着中午再吃。每天中午，林荣洲都会光着脚丫、拎着午饭绕过田间的沟沟壑壑给家里人送饭。

日子一天天过去，坑坑洼洼的田地和坚硬的石子一次次地刮伤了林荣洲的双脚，久而久之，这双脚慢慢地被磨出了茧子，变了形。即便如此，年少懂事的他从不喊苦，而且每天送饭给家人的时候都不忘擦去父母脸上的汗水，为他们揉揉肩、捏捏背。

儿时的林荣洲常常因为家庭贫困而遭受同龄孩子的歧视，而他又是个自尊心很强的孩子，每次在外面受了委屈他都很难过，而这个时候，父亲就会勉励他说：“人穷不要紧，志不要穷，被人看不起也不要紧，但是不管走到哪里，气都不要短。”

林荣洲牢牢地记住了这句话。每当他遇到挫折、困苦的时候，他总是拿父亲的这句话来自勉。

1966年，林荣洲8岁了，到了该上学的年龄。他是多么羡慕那些可以坐在教室里读书写字的孩子啊，当他看见那些孩子们大声朗读课文的时候，他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就下定决心不管家里有多难，也要去学校读书。

可他一回到家里就马上打消了这个念头。父亲正在家门口认认真真地削着番薯皮，他小心翼翼地拿着刀一点点的褪着皮，唯恐多削掉一块番薯的肉。父亲为了养活一大家子人，不到四十岁就长出了白发，身子也佝偻得不成样子。林荣洲心里一阵心酸，强忍着泪水，对父亲说："爸，咱家太穷了，我想找点事干。"

父亲抬起头，又低了回去，说："你才八岁，能干什么？"

"八岁怎么了？八岁了也有手有脚的，就能干活了。"

"对，你能干活了，你送饭就送得很好嘛。"

林荣洲态度认真了起来："我真能干活了，我，我想……我想卖油条……"

"卖油条？你这孩子是不是疯了啊？咱们上哪里弄油去，咱一家人就是一年都不吃油了也攒不了一锅油啊，再说你整天看着又香又大的油条能管住自己的嘴吗……"父亲提出了一长串的质疑，这个提议显然不可行。

年纪小小的林荣洲能够懂得为家里减轻负担已经很不容易了，可他能做的实在太少了。

林荣洲并没有被父亲吓退，他说："爸，咱们能不能去别家批发点油条、油饼，然后我去零卖呢？"

父亲无奈地摇了摇头说："不行，不行，你看看他们……"父亲指了指门外几个带着"红袖标"的人。那时候农民是不允许做生意的，做生意会被看成是走资本主义道路的，而一旦被看成是走资本主义道路，就要挨批斗，还要被罚款。

"爸，我不怕，再说我人小，他们不会注意到的，求您了，让我试试吧。"

当时，林荣洲的父亲想了想：家里实在揭不开锅了。和自己同辈的兄弟姐妹有10个，和林荣洲同辈的有40多个孩子，一家比一家困难，靠别人接济也不是个办法。父亲认为做人还得自强自立，也就勉强答应了。

从此，8岁的林荣洲拎着一袋香喷喷、金灿灿的油条开始了自己的"从商生涯"。当时，油条可是个稀罕物，还没有现在这么普遍，林荣洲从小也没吃过什么油水，第一次拎着这么多的"美味"馋得他直流口水，但是他忍

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

住了，因为他知道，这一根根的油条就是父亲的信任和全家人生活的希望。

每天林荣洲拎着油条走街串巷，他还不敢大声吆喝，就怕被“红袖标”发现。要知道，挨批斗还是小事，关键是要被罚款，哪怕是几毛钱，他们家都拿不出来。于是林荣洲只能偷偷地卖，一边卖，一边还得四处张望。他越是害怕，就越紧张，越紧张就越受出错。

有一次，来买他的油条的人特别多，大家左三层右三层地把他围住，他匆匆忙忙地给人拿着油条，可林荣洲怕太惹眼，心里又太紧张，以至于忘记了收钱。等林荣洲回到家一数钱就傻了眼，连本钱都没赚回来。

林荣洲心里这个难受啊，觉得很对不起父亲，同时他恨死了那些拿了油条不给钱的人，回到家就骂了起来。父亲劝他说：“亏就亏了，不要紧的。这次亏了，下次你就知道亏在哪里了，也就知道该怎么做了。”但林荣洲心里还是拗不过这个劲儿来，一声不吭地坐在那儿生闷气。“别难过了，你以后小心点就好了。再说这年月家家都不容易，咱们困难的时候别人家不是也帮过咱们吗？都不是故意的，就是饿的没招了。”

这件小事，几十年后林荣洲还念念不忘，因为他明白父亲是在教他如何做人，教他要宽容地对待别人。

林荣洲从小就萌发了让全家人致富的美好愿望。林荣洲的家住在石狮，石狮临海，除了卖油条，林荣洲还靠卖鱼维持家里的生活。他每天很早就起床去海边批发鱼到市场上卖。那时候干起活来他通常都是赤裸着上半身。也许有些人会奇怪，一般海鱼贩子都会将自己包得严严实实的，因为海鱼气味很腥，如果天气炎热，还会散发一股酸臭味，所以他们怕弄一身的腥味。那林荣洲不怕把气味弄到身上吗？其实他之所以赤裸着上半身还是因为家里穷，他永远就只有身上那么一件衣服。如果穿着衣服扛鱼、搬鱼的话，肯定会把衣衫弄脏、弄破，林荣洲不想母亲为了他还要洗这么难洗的衣服，更不想再增加家里的负担。所以他平时对衣服总是爱护有加，每次干活他都把衣服叠得整整齐齐的，用手拿着，等干完活回家才把衣服穿上。

林荣洲十几岁的时候开始在海边给人家做搬运工。搬运工是个力气活，力气不少出挣得却很少，辛辛苦苦搬一个小时才给8毛钱。林荣洲不怕吃苦受累，他希望能以一己之力让全家过上好日子，同时，他也认识到就这样光

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

靠给人家出蛮力是不行的。

马克·吐温说："人的思想是了不起的，只要专注于某一项事业，就一定会做出使自己感到吃惊的成绩来。"因为长期在海边工作，林荣洲发现：渔民打捞上来的鱼都是直接批给商贩，商贩再到集市上卖。当时林荣洲家乡的交通还不是很发达，有很多商贩都嫌路远，加上海鲜的保存期很短，所以都不愿意来。

林荣洲心想："我是可以把海边的鱼送到集市上去的！如果骑自行车的话，一个小时就能运到，卖给那些商贩一下子就能赚好几块钱呢，比自己做搬运工赚钱多？"

林荣洲急忙跑回家里，找出了一辆破的不能再破的自行车。他赶紧对自行车进行维修，等到自行车一拾掇好，他就迫不及待地上路了，做起了"鱼倒爷"。

1979年，改革的春风吹遍了祖国的大江南北，更是吹到了地处东南沿海的石狮，大部分石狮人都做起了生意。这个时候的林荣洲也不再骑车倒鱼了，而是在海边直接租了一个摊位，从渔民和收购商手中买一些新鲜的鱼，然后自己来卖。

依靠大好形势和自己勤劳的双手，林荣洲赚的钱比以前当"倒爷"时又多了不少，令人感到高兴的是，当天没有卖完的鱼晚上他还可以带回家吃。这样，林荣洲家的生活水平一下子提高了不少，不仅不会挨饿，还有鱼吃了。

福建人在发展事业上从来都是不知足的，林荣洲也是这样。他手里的钱一多，就开始琢磨起如何做大生意来。因为家里靠海，基本家家户户都靠打鱼、卖鱼、贩鱼为生，这个行当似乎已经没什么太大的发展空间了。难道说重操儿时旧业去卖油条？似乎更不现实。

林荣洲好好地想了想石狮的地理位置和自己的优势，于是想到了一个门路，不久他家就发生了一件大事。这件事往小里说，它是影响了林荣洲本人；往大里说，它振兴了整个林氏家族；往更大一点说，它带动了整个石狮的经济发展。

前面说过，林氏家族是个大家族，林荣洲父亲的同辈兄弟姊妹有10个。林荣洲的五伯父是石狮布鞋厂的设计师，有一手做鞋的好手艺。林荣洲的父

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

亲虽然在同辈人里排行最小，可一直眼光独到，家族威望甚高。林荣洲为了能够实现自己带领家人走上富裕之路的梦想，就请求父亲向五伯父传达一个自己想了很久的计划……

有一天，林荣洲的父亲和五伯父在一起唠家常。“转眼间孩子们就都长大了，你说他们小时候也没学过多少文化，将来可怎么办呢？”林荣洲的五伯父道。

“怕什么，现在市场经济了，咱们石狮人天生就是做生意的料，当然是让孩子们自己做生意了。”

五伯父说：“做生意不假，可是具体做点什么呢？现在渔业生意这么难做，孩子们也都支持不下去了。”

“我倒是有个想法，不知道你愿不愿意？”

“只要能让孩子们有出息，我有什么不愿意的啊。”

“你是做鞋的好手，做鞋这么好的手艺应该代代相传，让子孙们都过上好日子，我看你就教孩子们做鞋办厂吧。”林荣洲父亲恳切地说。

五伯父是个爽快人，当即答道：“当然没问题了！”

“你说这样行不行？咱们召集家里人都来开个会，看看孩子们都是什么意见，如果愿意，咱们就搞个家族股份制，资金多的股份就大，资金少的股份就小。”

这个提议不但得到了五伯父的大力支持，晚辈们也都举手表示赞成。出此妙计的林荣洲看到计划可行更是欣喜万分，因为他知道，他离自己的梦想不远了。不久后，林氏家族就注册了福建旅游用品综合有限公司，开始正式踏足制鞋业。

在这家鞋厂里，林家兄弟们学会了做鞋的手艺，收益很大。也许是福建人天生就有一种自我奋斗的潜质，所以不久后，他们就开始分家各办各的厂了。

最早出来“单飞”的是林和平（林荣洲五伯父的儿子），他创办了富贵鸟。富贵鸟的诞生给林氏家族带来了福音。随着富贵鸟的崛起，林氏兄弟一系列的鞋业公司如同雨后春笋般创办了起来，林荣洲的木林森就是其中一个。

尽管有兄长的帮助，林荣洲还是经历了艰苦的创业阶段。刚开始林荣洲还没有想到要做休闲鞋，因为福建靠海，雨水又多，因而做的多是雨鞋。创

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业初期的林荣洲资金很紧张，舍不得请太多的工人，很多事情都需要他这个老板亲力亲为。平时他不仅和工人一样一起做鞋，而且当一些商家来买鞋的时候，他还要骑自行车一箱一箱送过去。

一个偶然的机会，林荣洲在和多年的老朋友聚会提到了自己当年结婚时的那件糗事，在场的人无不哈哈大笑。林荣洲心里既觉得好笑又十分感慨，他一边回忆一边笑着。他当年的那双皮鞋现在早已蒙上了厚厚的灰尘，躺在自家的鞋柜里无人问津。

小时候家里穷买不起鞋子，对于林荣洲来说，打赤脚是经常的事。那时候自己最大的愿望就是减轻家里负担，对于鞋子这样的“奢侈品”，他根本不敢奢望。只有在结婚的时候才第一次穿上了皮鞋，没想到还发生了那样的事。

那鞋为什么那么不舒服呢？是因为鞋尖部分太窄了，而自己的脚因为多年来很少穿鞋已经变了形，对于一般的鞋来说，林荣洲那宽大的脚根本就放不进去。当年他也想买双休闲一点的皮鞋，可是到处都是尖头的皮鞋，想买双宽松舒适点的皮鞋都找不到。想到这，他突然心里一动，既然这样，为什么自己不生产宽松舒适的休闲皮鞋呢？

“男儿不展凌云志，空负天生八尺躯。”1997年，靠着自己几年来辛苦积攒下的钱，林荣洲成立了福盛鞋业有限公司。木林森的产品名称是林荣洲父亲想出来的。产品的名称关系到了企业的形象问题，就好比一个人，诞生了就有名字了，而且还要赋予它性格、情感及意念。

父亲取木林森这个名字有他的想法。第一，既然林荣洲兄弟的品牌叫富贵鸟，那么林荣洲就应该起一个跟森林有关的名字。他认为鸟跟森林是相互的，两者是不可分离的。他希望林荣洲兄弟和他们的企业都能像同林鸟一样友好相处，健康发展。第二，林荣洲是林氏家族的后裔，木林森这个品牌中有个“林”字，这代表了林氏家族事业的延续。第三，一木立柱、双木成林、三木成森，这告诉我们一个道理：干事业得一步一个脚印，做人也要踏踏实实。只有这样，才能把企业做强、做大。这三个字更象征了林家艰苦奋斗、自强不息的精神。

1997年，林荣洲申请成立了福盛鞋业有限公司。在鞋业的激烈竞争中，福盛鞋业着重探索新的生产方式和市场运作模式，以其独特的销售网

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

络和过硬的产品质量，实现了企业的跳跃式发展。经过几年时间的苦心经营，福盛鞋业产品的销售率达到99.65%，在全国各地建立33个代理销售网点，开设近200家的专卖店和专柜，形成了一个能够抢占市场制高点的全国销售网络。在市场竞争严峻的今天，福盛鞋业依然保持良好的增长势头，令同行羡慕不已。

是什么促使林荣洲获得这么大的成功？除了小时候他就拥有减轻家里负担、能够让家人过上好日子的梦想外，他的亲外甥阿智给出了这样一个答案："我虽然是大学本科毕业，比舅舅文凭高出很多，但是舅舅那种智慧，那种吃苦的精神，一直都是我从小学习的榜样。"

有一首诗这样写道："理想使你微笑着观察生活；理想使你倔强地反抗着命运；理想使你忘记鬓发早白；理想使你头白仍然天真。"这首诗道出了福建商人身上那种在艰难困苦中坚定信念、自强不息、不实现梦想绝不罢休的韧劲。

坐过飞机的朋友如果从靠近机翼的窗口观察，会看到这样一个现象：飞机在跑道上准备起飞之前，机翼的尾部是朝下的。因为这样，机翼就能够借助空气的推力，把几十吨重的飞机浮起，令飞机振翅高飞。而当飞机要减速降落的时候，机翼上的减速器则会启动，以借助空气的巨大阻力来减慢飞机的速度，最后使飞机停下来。

同样是空气，如何使它成为飞机的阻力，又如何使它成为飞机的助力呢？这个问题的关键在于机师怎样调校机翼。我们生活中的很多事情也是如此，遇见的困难，它可能成为你的绊脚石，也可能成为你成功的助推器，关键要看你自己如何调适面对困难时的心态。一时的挫折往往可以通过不屈的奋斗使其变成学问和见识，推动你去实现梦想。

周伟彬，1975年出生在福建福清，他在上小学的时候一直都是班里的好学生，学习成绩相当好。在快要小学毕业的时候，他许了两个愿望：一是小学毕业考上福清一中，然后要当一位令人尊敬的老师；二是给自己买辆自行车，缩短往返家与学校所需的时间。

第一个愿望其实对于他来说是很容易实现的，第二个愿望实现起来似乎有点难度。为了实现第二个愿望，周伟彬每天一放学就上山去采草药，卖给

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

药店，然后用这些积累的钱买两头小羊羔。他想等他小学毕业了，这两头羊正好长大，可以卖掉买辆自行车。

十几岁孩子的愿望总是那样单纯又简单，这两个小得可怜的愿望实现起来却并不是一帆风顺的。

在考试前夕，周伟彬的羊被人偷了，本来胜券在握的考试也因他考场发挥失常而失败了。周伟彬太难过了，他躺在草地上哭了一个晚上。可是这个世界是永远不会给一个伤心落伍者颁发奖牌的。也许是年少气盛，也许是初生牛犊不怕虎，周伟彬作出了一个令人震惊的决定：不再上学，开始独身闯天下。这一年他14岁。

下定了决心就得付出实践。周伟彬的第一站是著名的工艺品和小商品批发集散地——义乌。当时，福建的工艺品在义乌有着很好的销路，这为他提供了一个商机。在福建各地的工艺品厂收购他认为优秀的产品，然后再到义乌去卖。

因为没有太多的资金选址开店，他就从摆地摊开始。很多人看他年纪小，都不怎么信任他，所以一连卖了好几天，他一件商品也没有卖出去。于是他暗下决心，如果商品卖不出去坚决不吃东西。这个执拗的决定透露出周伟彬矢志不渝的决心。

一枚贝壳要用一生的时间才能将无数沙砾转化成一颗并不规则的珍珠，雨后的彩虹要积聚无数的水汽才能绽放刹那的美丽。周伟彬凭借着这股子韧劲，在义乌慢慢地拼出了他的小天地。

在义乌的小有所成并没有使周伟彬感到满足，多少个夜晚他辗转反侧，当年那个想当教师的梦想始终缠绕着他。为此，他选择了办教育这个低利润、又必须长线投资的项目。

1993年，全国各地都在热播电影《少林寺》，电影中充满东方神秘色彩的武术表演吸引了广大观众的注意力，很快地，全国上下掀起了学习武术的热潮。周伟彬带着几年来积攒下的几万元钱，回到了福清，他又向别人借了几万元，与人合资在石竹山办起了一所民办学校——石竹山武术学校。

以这所家庭作坊式的学校为起点，周伟彬开始了他的一系列造梦计划。他先后在福清、广东揭阳、广西南宁、新疆昌吉、辽宁铁岭创办连锁学校。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

命运之神要想打造一个人，必须让他像唐僧一样经历九九八十一难才让他取得真经。回忆在办学过程中所经历的困苦，周伟彬说道："要问我在办学过程中都尝过哪些苦，我不可能每件都记得那么清楚了。至于印象最深的是创办龙翔学校时遇到的困难。"

1998年，周伟彬24岁，他创办了福清市龙翔私立学校。创办初期，周伟彬个人一次性投资了2 000万元用于学校软硬件设施的建设，而这些投资款中有1 000万元是从社会上集资的。

从小打小闹的办校，到颇具规模的办校，周伟彬明显感觉到自己有点力不从心。龙翔学校刚刚建立后，由于学校的管理、软硬件设施的配备及对学校的宣传力度等各方面原因，制约学校发展的瓶颈——生源缺乏等问题在不久之后暴露得一览无遗。

种种的不成熟导致了信誉危机，并由此引发了债务纠纷，周伟彬疲于应对。对他来说那段时间简直是度日如年，要不是精神信念的支持，恐怕他早已经倒下去了。

困境中的周伟彬想到了一个解决问题的办法。一天，他把债权人召集在一起，敞开心扉地向他们倾诉，请他们给自己一个机会，一个站起来的机会，相信他有能力把学校办好。

周伟彬的坦诚让债主们深受感动，于是，债务纠纷得到平息。谁知祸不单行，仍有麻烦接踵而来：诉讼、谣言……最让周伟彬伤心的是，这一年他的父亲去世了。

1998年这一年所遭遇的事，是周伟彬二十多年以来经历得最多的一年。那时，周伟彬整个人快要崩溃了，开始怨天尤人。他常常想："我不明白，为什么我年纪轻轻却要承受那么多的苦难。"

一阵痛苦过后，周伟彬心里呈现的还是多年前那个美好的愿望，于是他重新打起精神，继续他的教师梦。这次他并没有大手笔地投钱，而是经过了周密的分析。1999年，国家提出："要像当年搞特区那样，加快西部地区大开发。"周伟彬立即看到了生机，他把今后的发展目标转向了西部，他认为西部拥有着大量商机。

周伟彬统计了一组数据：在成都、重庆、昆明、西安等十大城市中，男

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

性在一年内购买西装的比率很高。一些名牌西服如雅戈尔、报喜鸟、金利来等产品的市场份额占相当大的比重。对于一些深受女性欢迎的高档消费品，如黄金、铂金首饰、钻石、香水、化妆品等，也有很好的销路。

说到这里有人就会质疑了，周伟彬是要放弃办学梦想转行了？其实并不是这样的，而是他在调查中看到了办教育的商机。

周伟彬发现许多民办高校的投资者在扩张办学的过程中，通常都比较青睐人口密度高、经济发达的城市。他认为西部大开发后必然会带动一批人富起来的，这些人比其他地区的人更有望子成龙的梦想，所以他在办学的时候就把目标定在了这些城市。

同时，周伟彬的其他产业越做越大。他这样做的目的很简单，仅仅是让他的学校在与对手的较量中，不会因为资金问题而倒闭。因此，为了让龙翔成为许多孩子圆梦的场所，在2000年，周伟彬开始未雨绸缪，创办了江苏南通龙翔钢铁厂、福清天赐石材厂、福清新源水利开发有限公司等企业；2004年，他还创办了福建省龙辉投资发展有限公司，并先后投资发展地产、农业等项目。由于他的学校有多个行业的支撑，所以就没有了后顾之忧。

成功没有尽头，生活没有尽头，生活中的艰难困苦对我们的考验也是没有尽头的。糟糕的境遇总会过去，只要树立明确的目标，不断努力，梦想就会实现。

现在的周伟彬已成为香港龙翔教育集团董事局主席，他还在续写着他年少时期的梦想。

如果说林荣洲的成功源自于少年时期生活困苦的磨砺，那么厦航的成功也是在经历了困苦后取得的。

2009年7月25日，对于厦航人来说，这是一个特别的日子，厦门航空公司迎来了它25周岁生日。25年，在历史的长河中只是弹指一挥，但厦门航空却在这25年间走过了难忘的艰辛历程。从当年仅2 000万元的原始投资到如今的超百亿元资产和效益的双丰收，厦航以自己的实际行动攻坚克难，实现了华丽变身。

那是1984年的2月，中国改革开放的总设计师邓小平同志到厦门经济特区视察。在刚通航不久的厦门高崎国际机场，小平同志问道：“厦门机场为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

什么定位为国际机场？”时任福建省委书记项南同志坚定地说：“因为我们想飞出去！”小平同志高兴地说：“飞出去好啊，就是要飞出去！”

1984年7月25日，厦门航空有限公司宣告成立，这是福建省改革开放的重大举措，是中国民用航空体制改革的第一块试验田。厦航原由国家民航局和福建省、厦门市政府共同出资、各自指定企业股东创办的，初始资金为0.2亿元，就是这样，一个具有划时代意义的公司却在没放一声鞭炮，没有请一位客人的情况下，悄无声息地开业了。厦航的建立开创了国内创办航空公司模式之先河。

理想是美好的，然而前进道路却是无比坎坷的。

厦航创办时地无一寸、房无一间、技术人员没有一个、股东的0.2亿元投资尚未到位，只有借来的5 000元人民币，还是在银行开户的。更为严峻的问题是：没有现成的经验可借鉴，没有成功的模式可参考，其创业的艰辛和经营的曲折不言而喻，要生存、要发展就必须想办法克服一切困难。

说来也是笑谈，厦航的第一笔“固定资产”竟然还是何平董事长自掏腰包购买的一辆不足百元的自行车。当时，创业者们凭着一股“一定要让厦航飞起来”的满腔热情和坚定信念，学习当年大庆人“有条件要上，没条件创造条件也要上”的艰苦创业精神不断地鞭策自己，投身于艰辛的创业活动中去。

创业者们找到全市最便宜的小饭店，租了两个最便宜的小房间作为公司开业的办公场所。他们白天在这里工作，晚上还要睡在这里。

随着事业的开展，公司适当地增加了职工，还租下了原厦门农机公司门卫房二楼的四间旧屋作为栖身之所。职工们任劳任怨，为了节省开支，他们在楼下搭了一个小棚子作为食堂，连个桌子都没有，中午吃饭就与农机公司的同事们搭伙在这里吃。

慢慢地，公司的条件终于“富足”了起来。公司将办公地点迁移至机场附近一栋不到200平方米的军队营房，比起当年的小饭店算是“改善”了不少。随后，公司的各个机构也都陆续挤入这间营房。

有人可能会说，200平方米也不是很小啊。可是，对于一个航空公司来说，200平方米是多么的难以置信啊！当时两位主要领导共用一间8平方米的简

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

陋办公室，吃、睡、办公全挤在一起，困了和衣打个盹，饿了就啃个冷馒头。

公司航班运行需要设置值班经理这样一个岗位，由于没有场所办公，只好由公司领导兼职，他们常常是不分昼夜地进行工作，这一干就是5年。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”为了让飞机“飞出去”，就得先让飞机“飞起来”。厦航的创业者们不辞辛苦，奔走于各地筹措资金、吸引人才。终于，厦航于1985年1月租赁民航广州管理局和上海管理局的航班开始营运了！

当年2月和11月，在民航总局的帮助下厦航从国内外融资引进了两架B737-200型客机，但问题也随之而来：缺少空、地勤专业技术人员。这样的问题显然是难不倒福建人的，厦航做出了一个好对策：借鸡生蛋。

厦航把飞机先租给原民航广州管理局使用，以广州白云机场为基地营运，由管理局机组代飞厦航航班，维护厦航飞机，提供航材保障，全面培训厦航的人员，从飞行、机务、商务、航材及其他各类专业技术到行政管理都交给他们培训。

民航局同意厦航的两架B737-200型客机早期只开通四条航线，即上海—厦门，并接飞厦门—中国香港；广州—厦门，并接飞厦门—北京，每周各一班。这一变通的决策无疑使厦航走上了一个新的台阶。

从此，厦航加速引进和培训各种专业技术人员，加快基础设施建设和规章制度建立。

“攀登耐险路，磨砺百炼金。”1986年11月16日，由厦航机组驾驶的厦航第一架B737-200型飞机从厦门高崎国际机场起飞执行航班。带有以昂首矫健的“白鹭”为标志的厦航飞机顺利飞起来了，这标志着厦航实现了依靠自己的力量“飞起来”的初创目标。从此，厦航开始以厦门为基地，以厦航自己的业务技术力量为依靠，经营形势出现转机。

经过一年的单机稳步经营实践后，1987年11月，厦航的第二架飞机也开始营运。这一年，厦航运送旅客32万人次，运输货邮5 300多吨，运输总周转量达2 700多万吨，实现了成立以来的首次盈利。

在此后的几年里，厦航依然奉行着“先生产，后生活”的思想观念，依旧过着艰苦朴素的日子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当时，所有员工都在被戏称为“乞丐房”的废弃旧铁架工棚里就餐，飞机维修人员在屋檐下设维修站，在停机坪上露天作业。就是这样的特定环境，造就了厦航人不畏艰难困苦的创业精神，这种精神成为厦航最宝贵的财富，成为创业者们终生难忘的经历。

到1994年时，厦航成立了十周年。这时的厦航不仅站住了脚，具备了一定的适应能力和应变能力，取得了较好的社会效益和经济效益，还具有一定的拓展能力和竞争能力。这时，厦航拥有近2 000名各类专业人才，10架波音系列飞机，经营通往国内各大城市的航线56条。在抓主业经营的同时，厦航的宾馆、广告、食品、快递、航材、旅游等副业也相应发展起来。

在庆祝厦航成立十周年之际，党和国家领导人，以及民航和地方省市领导都给予厦航很高的评价和殷切的期望。时任国务院总理李鹏为厦航题词——“改革先行，白鹭高飞”；副总理邹家华题词——“梅花香自苦寒来”；时任福建省委书记项南鼓励厦航“蓝天白鹭翱翔九州”；时任民航总局局长陈光毅评价厦航“十年改革结硕果”，并期望厦航“百尺竿头再奋进”。

即使道路坎坷不平，车轮也要前进；即使江河波涛汹涌，船只也会航行。在艰苦中获得力量，在危难中树立信念，如果再配合坚忍不拔的闯劲似乎梦想也就不再遥远了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第九回　闽商商道二：爱拼才会赢

闽商，骨子里就有一股爱拼的劲儿，不管面对怎么样的困难，遇到怎么样的挫折，他们凭着自己的毅力和勇气勇往直前地行进在从商之路上，也正是这股子“爱拼才会赢”的劲头儿才使他们立足于商场之上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多年前有一首叫《爱拼才会赢》的闽南歌曲在国内红极一时。即便是非闽人也很喜爱，时不时都会来上那么一段："三分天注定，七分靠打拼，爱拼才会赢。"这首歌几乎被称做是闽人的"国歌"，歌中的一个"拼"字唱出了闽人的精神骨髓。在他们看来，人生不止，拼搏不已。

2009年8月11日，美罗控股创办人、福建漳州人士王梓琴以98岁高龄在新加坡鹰阁医院逝世。他十几岁就漂洋过海到南洋打拼，不但开创了当地家喻户晓的美罗百货公司，而且还活跃于房地产投资业中，最终成为一名跨国企业领导人。而他的辉煌事业完全是凭借他自己的努力打拼出来的。

1917年的一个早晨，一个小男孩坐在自家院内洗衣服，深井里的水冰冷冷的，小男孩的一双小手冻得通红，他身旁的木盆里装着几件带着补丁且颜色已经褪去的衣裳，仔细一看竟然还有大人的衣服。

院子里传来了邻家孩童嬉闹的声音，只见一个长着稀疏头发、长脸宽腮的小孩探头探脑地往里张望，发现家里没人，他那副小心翼翼的样子顿然全无，大声冲门口喊道："快来看呀，快来看呀，王梓琴又洗衣服了。"

几个孩子一股脑地冲了进来，嘻嘻哈哈地笑着。刚才那个长脸的小孩问："王梓琴，你到底是男的还是女的？你家给你起了这个怪名字不算，还让你洗衣服，怎么就让你干女孩的活呢？"其他几个孩子笑得更欢了。

洗衣服的小男孩明显有些生气了，抬起头，涨红了脸，厉声说："不许你胡说，这名字是我父亲起的，他在南洋为了我和母亲奔波，不许你们这样笑他。"

王梓琴，是个有些女性而又富有诗意的名字。"梓"是一种在古代住宅

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

旁常栽的树，其木可做琴，它也是故乡的代称。“梓琴”，将那种深切的思乡之情融在浓浓的琴声中，越荡越远。这两个字是王梓琴的父亲思乡之情的代表。

20世纪初，中国一片混乱，王梓琴的父亲远赴南洋讨生计，留下他们母子相依为命。

国内动乱不停，王梓琴在食不果腹和对父亲的朝思暮想中度过了自己的童年。1926年，年仅16岁的王梓琴离开了灾难频发的家乡，只身一人来到雅加达寻父。对于他来说，此次离开不仅仅是远离苦难，寻找求生之路，更是背负着母亲的厚望。

当时的雅加达虽然经济情况比福建发达一些，但也不是天堂，更何况王梓琴父亲的境况也并不让人乐观，所以王梓琴在雅加达的日子也并不好过。

相思之情虽解，可生活却是现实的。王梓琴不得不外出打工，他先是在一家杂货铺当伙计，干些杂活，每周工作六天半，每天工作12小时以上。虽然一个月才赚25印尼盾，但是他仍然对这份来之不易的工作倍加珍惜，干了足足两年。

王梓琴辞掉了杂货铺的工作后，在一家百货公司当售货员。走进百货公司的时候，他还只是一名包装工人。每天的工作千篇一律，难免有些枯燥乏味，可他勤奋好学，从未有过失职的行为，后来被提到前台做售货员。古罗马诗人奥维德说：“忍耐和坚持虽是痛苦的事，却能渐渐地为你带来好处。”从包装工升到售货员，王梓琴一直诚实有信，态度谦和有礼，就如同他的名字一样和蔼可亲，不骄不躁，老板对他的表现和业绩颇为满意，后来提升他为主管。

百货公司离家很远，王梓琴每天6点便起床，蹬着脚踏车上班。常常是公司的大门还没有开，他就已经等在公司门口了。他不但从未迟到，而且每天回家最迟，通常连星期天都不休息。正是这种认真的工作态度和高度的责任感让老板十分看重他，提拔他做了部门经理。

职位的提升并没有满足王梓琴，他虚心学习各种管理知识，对员工也是关心备至。除此之外，他对公司的经营也十分关心，几乎掌握了所有商品的销售情况，每次开会他都能对公司的营销计划提供具有建设性的意见。于

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是，他被公司提为董事，负责旗下7家分店的营销管理。

王梓琴在百货公司一干就是25年。1952年，41岁的王梓琴已经步入了不惑之年，但他并没有打算停止奋斗，他利用自己20多年积攒下的钱在泗水和雅加达创业，成立了自己的百货公司，结束了给别人打工的生涯。

毕竟他已经从事百货业多年，不论是管理经验，还是促销办法都能信手拈来。他拥有广泛的货源支持，加上印尼独立战争刚刚结束，物资十分紧缺，给百货业的发展提供了大好时机。王梓琴通过这几年所结下的人脉取得了紧俏的货源，使货物品种比较齐全。以上种种有利条件，使王梓琴的百货公司发展迅猛，经营门店几年之间就遍布了印度尼西亚的各大城市。

就在王梓琴的事业蒸蒸日上之时，印尼爆发了排华风暴，那些不讨当局欢心的华商都遭到了重重限制，一些亲近中国内地的华商被当局驱逐出境，甚至有些华侨还遭到了激进分子的洗劫，这样一来，王梓琴就不得不迁居新加坡。令人惋惜的是，王梓琴多年来辛辛苦苦打拼的成果，被当局扣留，他又变得一无所有。

一夜之间，从富翁变成贫民，年过不惑之年还要到新地方重新开始生活，对于王梓琴来说，这样的打击实在是太大了。有道是“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能”。也许这就是上天对王梓琴的又一次考验吧。

此时，王梓琴的内心充满了焦虑，他心想：“一是手头的资金有限，不管是租赁店铺还是所进货物都要慎重；二是刚来到新加坡，原来的优势无一可用；三是目前我已经年过五十，再靠出卖劳力讨生活是很不现实的，那么自己到底还能不能再次拼搏，闯出一番新天地来呢？四是从目前的市场环境上看，百货业发展的黄金时代已经接近尾声，发展速度开始低落。”

这一个个不利条件令王梓琴感到寸步难行，可他也总结了自己从业三十多年来的经验。这经验就是他现存的唯一优势。会打乒乓球的人都知道，乒乓球的速度是相当快的，赛场上瞬息万变容不得人思考，等你分析完是上旋球还是下旋球，是用正手还是反手时，也就失去了战机。所以说，全凭经验。经验，这是一笔无形的财富，也是年轻人难以具备的。

挫折可增长经验，经验能丰富智慧。王梓琴很快地下定了决心，决定重

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

拾曾经的勇气和毅力续写自己的人生历程。他意识到只有依赖艰苦创业的精神，把自己年轻时打工的拼搏精神拿出来，才能重新建立自己的关系网和打出自己的知名度。

在资金相对短缺的情况下，他花尽力气在新加坡闹市找到一家店铺。因为自己爱看电影，他就借用米高梅电影公司的英文名字，为自己的百货公司取名为美罗。其实他还有另外一个想法：当时的人们非常喜欢看电影，对制作了许多好片的米高梅非常熟悉，没准自己的牌子也会因此受到人们的喜爱。

当时他有两个竞争对手——罗敏申和诗家董。罗敏申专攻外国人市场，诗家董专攻本地人市场，所以王梓琴就将业务定位在小众市场上。美罗百货在创业之初的规模很小，仅仅是一家专门售卖法国蕾丝、瑞士刺绣和美国亚麻等高级进口布料、给本地和印尼有钱太太缝制旗袍的小店。但是，他别出心裁地在店里开了个小沙龙（所谓沙龙，其实就是给有钱的太太们提供小型聚会的场所，她们可以在这里边喝茶边聊天，还能参与设计衣服）。因此，王梓琴成为第一个在店铺内招待客户喝饮料的商店老板。

知道事物应该是什么样，说明你是聪明的人；知道事物实际是什么样，说明你是有经验的人；知道怎样使事物变得更好，说明你是有才能的人。王梓琴就是一个勇于拼搏让自己变得更好、更有才能的人，他将身上因多年拼搏而形成的韧劲倾泻而出，很快地就打开了销路，初步在新加坡立足了。

但是他没有满足现状，而是趁机吸收股东，扩充资本，经过10年的打拼，他又在新加坡开了6家分店。1973年，美罗控股有限公司在新加坡交易所成功上市，成为一家挂牌零售业公司。

一时间，美罗百货公司人尽皆知。20世纪80年代以后，世界政治局势相对平稳，经济复苏，人们的生活水平有了很大提高。而此时人们也不再满足于对日常的生活用品的需求，而是渴望拥有令人羡慕的奢侈品。王梓琴看准时机，将自己百货公司进一步扩大，开设了多家名牌专售店和玩具专卖店，并拥有15家分店。就像渔民要把握好鱼汛一样，商人经商也要把握时机、审时度势。

新加坡是东南亚最大的海港、重要商业城市和转口贸易中心，人口众

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多，消费水平也是东南亚诸国中最高的，而且每年有大量的外国游客到这里参观购物，这使新加坡成为最适合发展百货业的市场。但是新加坡在地球上只是弹丸之地，市场的容量有限，百货业发展到一定程度后必然会遭遇瓶颈。

20世纪80年代后期，王梓琴的百货公司发展的速度放慢，甚至一度到了停滞状态。王梓琴马上进行了市场调查和研究，寻找新的突破口。

经过深思熟虑，他采取了两个办法。先是在本地扩充市场容量。于是，他大刀阔斧地在新加坡收购其他的公司，扩充了其百货公司在本地的市场容量，加大了市场占有份额。与此同时，他也向其他领域和行业扩展，进入了房地产和投资领域。

天才的主要标记不是完美而是创造。尽管从未从事过房地产和投资这两个领域，但是王梓琴天生就具有爱拼搏的性格和敢于挑战的勇气。于是，王梓琴在新加坡收购了27%的义安城股权，在马来西亚的吉隆坡成立了美罗地产公司，投资兴建了一座36层的商务大厦。此后，美罗集团走向了一个新的经营高度，而王梓琴本人也成为新加坡百货业的新一代富豪。

在王梓琴的商业生涯中，称得上最沉重的打击的还要算那次印尼排华风潮。这次风潮不仅使他失掉了几十年奋斗所建立的印尼各大城市的百货商店，还让年过半百的他重新打拼。人可以老当益壮，也可以未老先衰，关键不在岁数，而在于创造力的大小。创业需要勇气，说“爱拼才会赢”，关键在拼。拼要有勇气，更要有底气。面对困难，面对贫困，面对危机，拿出你的勇气来，应对挑战，战胜对手，这样才能打造出属于自己的天地。

王梓琴60岁崛起，70岁成功，创造了业界奇迹，使闽裔华商为之振奋不已并引以为豪。是什么样的力量支撑了一个70岁的老翁成为新富豪的呢？恐怕还是那首歌中所唱：“三分天注定，七分靠打拼，爱拼才会赢。”

在众多闽商创业者中，有的人不是只失败过一次，而是好几次，甚至接二连三，但是他们最终还是站了起来继续拼搏。谢建隆就是这样的一个人。

谢建隆，“汽车装配大王”，印尼阿斯特拉集团的创办人。原籍中国福建省莆田，他于1923年出生在西爪哇马雅连加镇。他的父亲原是当地一名小

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商，曾经营汽车运输业。母亲是家庭妇女。他们生有子女六人，谢建隆排行第二。

那是1939年的一天，在雅加达市内的一条繁华的街道口，16岁的谢建隆目不转睛地望着一位老师傅修理自行车。

天气很热，老师傅的额头冒出了亮晶晶的汗珠，手上污渍斑斑，连指甲缝里都沾满了黑泥，身上的衬衫甚至都看不清底色了，即便如此，谢建隆还是对他流露出一种羡慕的神情。

活不忙的时候，老师傅看了看他，说："大热儿天，你没事在这看着干吗？"

"我想跟您学修自行车。"谢建隆直截了当地说。

"这行当也不挣钱，你干这个干啥，快一边玩去。"

"师傅您就收下我吧，5年前我父母就都去世了，一直都是哥哥照顾我，现在我长大了，一个人从马雅连加到这儿讨生活，您就收下我吧。"

"我也是勉强糊口，哪里还能带个人？你就一边看着吧，不懂的话就等我有空的时候再问我。"

谢建隆用力地点点头。

16岁，往往被我们比喻成花一样的季节，然而这花一样的季节对于谢建隆来说却是苦涩的，甚至带着无法言语的艰辛。

谢建隆在11岁的时候就失去了双亲，兄妹五人都在长兄的操持抚养下成长。他曾在当地的一所荷兰语学校荷华小学上了四年学，但因家庭贫困，十二岁的他不得不辍学回家，帮助大哥操持家务。因为年龄小，他找不到相对稳定的工作，只好找点零活，酬劳也只是大人的一半。有时候工作不到半个月他就被无端辞退了，还拿不到那份应得的工资。

谢建隆在铁匠铺当过学徒，说是学徒，可既是徒弟又是仆人，常常是饭碗还没拿起来就被师傅和师母喊去继续干活了。

小小年纪的他还在报馆做过送报员，在码头当过搬运工。那时候，他恨不得早点长大，那样就可以找份像样的工作，让生活更稳定些。

于是，谢建隆只身来到了雅加达，在找工作屡屡受挫后偶然看到了老师傅修自行车的一幕。其实，大好机会就在当下。遥想包拯包青天，自幼

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

聪颖，勤学好问，尤其喜欢推理断案，又因他的父亲与知县交往甚密，包拯从小耳濡目染，学会了不少断案的知识。可知，只要是有心，处处都能学到手艺。

谢建隆心里便想："替别人修自行车，虽然挣钱不多，但是维持生计还是可以的。对于一无所长的我来说，这门手艺既不需要去学校花钱学习，也不需要花太多时间。"

现在，谢建隆得到了老师傅的同意，便开始专心致志地看老师傅摆弄手中的活计，补车胎、修车链、给车加润滑油，他把这些一一看在眼里、记在心里。没过多长时间，领悟能力极强的谢建隆，就掌握了这门手艺的十之八九。

当时的谢建隆还是一个流浪汉，没有固定的住所，每晚都睡在街边屋檐下，甚至连个被单都没有，身上全部的财产是一条旧自行车内胎、一块用铁钉打了无数个小孔的马口铁片和少量木炭。白天的时候他就成了一名修车师傅，到雅加达各条繁荣商业街边去摆摊。

谢建隆非常能吃苦耐劳，而且善于观察和思考。由于当时的修车技术十分落后，在每次补胎的时候都要用炭火将轮胎胶皮烤热后才能粘牢，这种方法真是费时费力。后来，谢建隆发现，要用煤油炉烤轮胎的话就要比炭火烤得快多了，而且随时用随时开，方便又节能。

谢建隆太渴望有个小煤油炉子了，他下定决心，宁愿饿死，也得买个小煤油炉子。他省吃俭用，最终买了一个小煤油炉子，这大大提高了他修补轮胎的速度和效率。

为了能够再多赚一点钱，他在修自行车的同时还收购一些废旧的铁锌罐子，制作成小煤油炉廉价出售。因为那时候绝大部分的印尼人和华人华侨都过着相当贫困的生活，因此这种价格低廉的小煤油炉很受普通老百姓的欢迎。小小的小煤油炉竟然为他赚来了一家杂货店，于是他经营起各种日用百货和土特产品来。从这一点可以看出，在拼闯事业的时候，一定要善于动脑筋，不能一味的蛮干。

好日子总是在猝不及防的时候戛然而止。

太平洋战争爆发了，日本侵略军占领了印尼，谢建隆辛苦经营的商店惨

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

遭洗劫，不久后他又接到了大哥病逝的噩耗。一难未息，一难又起，难难不息，难难何时止?

对于刚过20岁的谢建隆来说，这样的打击实在是太大了，他不仅承受着失去亲人、失去经营成果的痛苦，还要一个人背负起抚养弟妹的重担。日本人在占领印尼的近4年里，疯狂地掠夺当地财产，造成百货奇缺，物价飞涨。谢建隆不得不冒着弥漫的硝烟收购各种废旧书报转卖给商贩当包装纸用，他还经营棉纱纺织品等其他商品。

二战结束以后，紧接着又爆发了保卫万隆和泗水的独立战争。1945年，印尼民族主义兴起，排外情绪空前高涨，23岁的谢建隆面临着三种选择：要么收拾东西回福建老家去；要么参加印尼的保卫军，帮印尼人争取独立；要么投靠荷兰军，镇压印尼人民。

谢建隆祖上六代包括他都定居在印尼，再说国内的解放战争也是刚刚打响，回福建是不可能的了。要留下来不管帮谁就只能参军。谢建隆虽然出生在印尼，却知道自己是中国人，对侨居国印尼始终没有培养起感情，所以不管是荷兰还是印尼胜利，他都不在意，故他并不想参军。

既然不参军也就没办法再待下去了，那就干脆走吧，到哪里不是拼搏和奋斗呢？在筹集了一笔费用后，他买了张去荷兰的船票，来到了阿姆斯特丹。

谢建隆在荷兰首都阿姆斯特丹边打工边在一所工业学校学习皮革制造技术。对于只有小学文化的他来说，学习是件困难无比的事，尽管曾经学过一点点荷文，但是毕竟有限。他知道学问勤中得，因此他格外刻苦，分外用功。半工半读了两年后，他不但熟练掌握了荷文还学会了英文，皮革制造方面的技术也学到了手。

1949年，独立后的印尼百废待兴，商机无限，谢建隆趁机回到了印尼，乐观的他认为此时正是大展拳脚的时候。全印尼有1亿人口，人们对皮制品的需求十分大，因此，皮制品的市场前景十分乐观。当时的谢建隆头脑一热，迫不及待地用在荷兰赚的钱信心十足地办了一个皮革加工厂，租厂房、买设备、招工人、采购原料等这几项将资金花得所剩无几，原以为会财源滚滚，谁知却弄了个虎头蛇尾，不仅业务难以开展，两年后更因严重亏损而破

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

产倒闭。

谢建隆判断错误的原因在于印尼市场和荷兰市场无法相比。荷兰与印尼经济实力相差悬殊，并且人们刚刚经历过太平洋战争和独立战争，需要重建家园，连基本生活都保障不了，哪有钱买皮革这样的奢侈品？判断失误给谢建隆带来的后果是，一夜之间，他又变得两手空空了。

敢于冒险，敢于拼搏，能够以孤注一掷的精神开创事业是值得肯定的。但是要是蛮拼，不求实际，就会让人走进死胡同。

对于不屈不挠的福建人来说，失败是不存在的，再说经商总有意外，重新打拼才会胜出。1952年，谢建隆看到土特产商店经常门庭若市，他就想这土特产为什么这么受欢迎呢？细细一琢磨，他恍然大悟：目前正是印尼独立经济贸易发展的时期，土特产的出口贸易很火；另一方面，人们也刚刚有了一点购买力，土特产本来就是当地人必备的生活物资。就这样，谢建隆从亲朋好友那里筹借了一笔资金，成立了环球桑卡公司，经营土特产。

环球桑卡起初发展得很顺利，但这个时候的谢建隆又显示出自己不成熟的一面来。谢建隆看到员工在窃窃私语或是抽烟喝茶就断定他们爱偷懒，对公司不忠诚。如此一来，谢建隆开始把每项业务都独揽在自己一个人手中，他的员工们就只能去干些杂活。这样他本人不但被繁重的业务弄得身心疲惫、焦头烂额，而且还使一些“英雄”无用武之地。因此，很多人真的开始对公司不忠诚起来，纷纷辞职而去，甚至还有一位业务骨干抢了他的一单大生意。

环球桑卡维持了三年就倒闭了。经历了多次失败后的谢建隆终于病倒了，这一病就是3个月，他扪心自问：“自己对事业尽心尽力，怎么会又失败了呢？”一番思索后，他不再沉湎于痛苦之中。此时的他刚过30岁，正是如龙似虎的年龄，更是创业的黄金时期，以前的磕磕碰碰都经历过来了，而且还收获了丰富的经验。于是，谢建隆身倒心不倒，又重新振作起来，继续重新创业。

1957年，谢建隆与人合资成立了阿姆斯特丹国际贸易公司。他给自己定下了一个目标，即在最初的两三年内，把业务范围定位在收购和出口椰子干、香茱油、依兰香油等农副产品上，部分出口到英国、荷兰和原联邦德

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

国。后来，随着公司贸易额的逐步增加，他又经营出口国外的一些机械产品。谢建隆根据市场需求量为自己垒筑台阶，一步一步地前进。

驾驭命运的舵手是奋斗，是拼搏。从1967年开始，谢建隆迎来了事业的巅峰时期。当时，印尼政府为了吸引国内外资金对印尼进行全方位投资，给投资商提供了很多便利条件，经济政策放开了，市场更加稳定自由了。谢建隆经过全盘考虑后决定把经营重点转向汽车和机电行业。因为他明白：今时不同往日，经济的发展意味着印尼将诞生大量新的工厂，这为汽车和机电行业的发展提供了契机。

此后，阿姆斯特丹国际贸易公司渐渐变大变强，谢建隆本人也被称为“汽车大王”，成为印尼人的骄傲，也成为福建人的骄傲。对于用打拼对抗挫折所获的成功，谢建隆感触颇多，他多次向青年讲述自己的心得，勉励有志青年，要想在事业上取得成功，最主要的一点就是不要怕失败，敢拼敢干。

谢建隆的奋斗史属于一个越拼越勇的好例子，事实上闽商也具有团体协作的拼搏精神。

福建人的企业有很多是由亲朋好友共同创办的，他们齐心打拼，攻克难题。所谓众人拾柴火焰高，他们一起做市场，使商业气氛变得很浓厚，这样就会形成凝聚力、辐射力，会吸引更多、更远的客户跟他们做生意，因而他们往往欢迎同乡加盟，共同发展市场。

20世纪80年代，在闽南的一个海边小镇——晋江金井，有一家服装加工厂，他的主人叫周少雄。周少雄原本在书店上班，工作稳定，但他并不满足现状，决心下海做生意。一开始只是小打小闹，周少雄只做了点小买卖，后来慢慢积累，做了两三年后，周少雄跑遍了大半个中国，吃尽了苦头，终于攒了一笔钱打算开一家服装厂。

可他算来算去，手里的这点钱怎么也不够。于是，他就召集了和自己最要好的6个伙伴，一起开办了服装厂。在后来的经营中，周少雄发现，自己厂子出产的衣服质量优良，一点都不比外国的那些衣服差，可怎么价格会差这么大呢？他反复琢磨，原来问题出在“牌”上，他决心一定要靠自己的力量创出一个国产品牌来！

随后，7个年轻人坐在一起，琢磨起国外那些各种图案的品牌商标来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

讨论时，7个人唇枪舌剑，争论得异常激烈，最后终于选定了——狼！

众所周知，狼是一种非常有团队精神的动物，具有机灵敏捷、勇往直前、能闯敢拼的个性，而这些都是企业不可缺少的素质。有人提议说："既然是七个人一起创业，就叫'七匹狼'吧，按闽南风俗，'七'代表'众多'，是寓意生命、活力和胜利的吉祥数字。"

"是啊，'七匹狼'既象征着一个由奋斗者组成的团体，又体现了年轻人同心协力、矢志不渝的创业精神。"还有人说。

于是"七匹狼"就这样诞生了。俗话说：船头坐得稳，不怕风来颠。要想把企业做得长久，就必须在创业伊始打下良好的根基。当时，晋江的大部分企业都是民营企业，这些企业的创始人在创业初期往往能够团结一心，众志成城，但等发展到一定规模的时候就很容易出现分歧。考虑周到的周少雄吸取其他企业因人心不齐而导致失败的教训，与他的另外6个伙伴发誓："为了共同的未来，大家一定要像狼一样，精诚团结，闯出点名堂来。"

在"七匹狼"的经营上，周少雄认为，宁愿暂时不赚钱，也一定要在服装的质量和设计上下工夫，追求高品质，打响"七匹狼"。福建是出名的侨乡，周少雄利用这个优势，及时地捕捉海内外服装的流行发展趋势，引进了当时最先进的设备和质地优良的面料，还高薪聘请了海内外服装设计师，并在各大城市建立销售网络。

1990年6月，"七匹狼"进军中国时尚之都上海后，一炮而红，其夹克系列立刻以面料精良、手工细致、穿着舒适成为市面上的抢手货，自然也就成为人们交口称赞的名牌。

然而，"七匹狼"的发展并不是一帆风顺的。当时国家为了促进就业，拉动地方经济发展便鼓励企业贷款，"七匹狼"觉得这是扩大生产的机会，便迅速扩大投资规模。由于缺乏计划性，在固定资产上投资过快，没有协调好规模发展与季节发展的关系。于是，当国家宏观调控出现紧缩的时候，"七匹狼"显得有些捉襟见肘了：一来要还清大量的银行贷款；二来没有流动资金，这使企业无法正常运转。就这样，"七匹狼"的生产和销售都陷入了困境。90年代的中国被国内大量新兴品牌所充斥着，在服装界捷足先登的"七匹狼"一下子就失去了竞争优势。曾经取得辉煌成就的"七匹狼"，在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

活跃的市场上喘息着……

面对危机，“七匹狼”团队认真地总结了经验教训，第一时间调整了经营战略，开始重新审视与观察市场，寻找切入点，决定重整旗鼓。那一时期，服装企业的产品销售仍然沿袭着传统销售观念、流通渠道和产销模式，可如果按照这样的经营步伐，“七匹狼”就很难在短期内打败诸多对手、引发轰动效应、获得广大消费者的认可。

于是，“七匹狼”决定：用代理制的经营模式代替传统的商场代销和市场批发的模式。那代理制是什么呢？简单地说，代理制是厂商为了推销自己的产品，为了开拓市场，而给予某些拥有自家店铺的经营者在规定的地区和时间内代销某项商品的权利。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。这一经营模式使“七匹狼”重振雄风，2001年，“七匹狼”重新风靡全国。当年全国商业信息及原国家内贸部统计局的数据表明，“七匹狼”的夹克市场占有率位居全国第一。至此，“七匹狼”终于确立了自己在休闲服装领域的领先地位。

令人钦佩的是，已经功成名就的“七匹狼”团队并没有停止奋斗。2002年，“七匹狼”力邀齐秦成为该品牌的代言人，再次向业内展示了自身实力，并且将明星代言热推向了高潮。

随着企业的发展，“七匹狼”同国外服装界的交流也日益加强，一些海外的人才纷纷涌向了“七匹狼”团队。“七匹狼”已经拥有一大批海内外优秀的、具有国际水准的设计师团队，他们以不断创新、开拓进取的企业文化精神确保了“七匹狼”在男士休闲服饰市场的领先地位。

“七匹狼”展现了公司创业者勇于突破传统、不断拼搏向上的奋斗精神，“爱拼才会赢”的精神气质在“七匹狼”身上展现得淋漓尽致。

福建商人爱拼搏，在精神上，这种拼搏表现为勇往直前，永不言败，不断奋进向上；在学习上，这种拼搏表现为刻苦进取，减少无知，不断完善自己；在工作上，这种拼搏表现为克服困难，战胜自我，永不满足，始终争取做到更好。在福建人的从商过程中，他们信奉“爱拼才会赢”的精神，“坐吃山空”或“坐享其成”的人向来是会遭到福建人鄙夷的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十回　闽商商道三：把握机遇准确出击

福建人自古崇商，他们坚信经商能给他们带来幸福生活，加上长年累月的耳濡目染，他们从很小的时候起，脑子里就有着极其敏感的商业意识，并能准确地抓住各种商机。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

福建人是天生的商人，从他们出生的那天起，骨子里就被灌输了极其敏感的商业意识，他们很少崇尚中国以农为本的思想，他们坚信经商能够为他们带来“黄金屋”和“颜如玉”，一切理想都要靠经商来实现。正是这样的人生信条，促使他们时时刻刻对各种有利于自己的信息保持着警觉的状态。

在福建，流传着这样一则关于把握机遇、准确出击的小故事。

有甲、乙、丙三个小伙子在同一家公司做白领。三个小伙子都很努力，都梦想着有一天能够一展抱负。于是，甲天天等待着机会的来临，他经常想：“如果有一天我能有幸跟老总交谈，我一定把自己的想法告诉他，这样他就一定能注意到我了。”

乙去打听了老总上下班的时间，预计了一下老总坐电梯的时间。于是，乙每天都去碰运气，挑准时间等老总，希望有机会能够见到老总，从而使老总注意到他。

丙找到了大量资料，动用了所有能用得上的人际关系，详细地了解了老总的出身背景、奋斗历程、个人喜好和最近最关心的问题。于是，他精心设计了几句简单却很有分量的开场白，在算好的时间去乘坐电梯。他在跟老总打过几次招呼以后，终于有一天老总主动跟他长谈了一次，不久之后丙就取得了晋升的机会。

弱者错失良机，强者制造时机。

现代商战中，机会无处不在，无时不有，只是有的时候机会并不是清晰的，它呈现给人们的常常只是一种模糊的框架，需要我们自己去将其现实

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

化。所以，商人要具备良好的市场敏感度及洞察力，能够准确地了解信息，把握住市场走势以准确地抓住商机。

在福建晋江，安尔乐卫生巾的名字无人不晓，因为安尔乐不仅仅开创了一个新产品，更引领了中国女性使用卫生巾的新时代，但最早发掘这个市场的却不是女性，而是堂堂七尺男儿——许连捷。

1984年，那是一个闷热的夏季午后。一位跟许连捷素有来往的香港女客户来到许连捷所在的天利服装公司，与其洽谈服装业务。闲聊时，香港女客户说："内地经济还是走得慢，改革开放都好几年了，怎么连卫生巾都买不到呢？"

许连捷不解地问："卫生巾是什么啊？"他心里还纳闷："卫生巾是不是就是纸巾呢？香港人也真逗，这个东西到处都是啊。"

香港女客户脸红了，她不知道如何跟许连捷讲清楚卫生巾是个什么的东西，这个问题真是太令人难以启齿了。香港女客户支吾了很久，只是说这个东西是专门给女性用的卫生产品。

这一下许连捷恍然大悟，也尴尬起来。香港女客户走后，许连捷暗自思忖起来："卫生巾，卫生巾，卫生巾到底是什么样的呢……"

1984年11月的一天，安海镇通用机器厂技术员兼推销员杨荣春手拿一叠来自香港的卫生巾生产设备说明书，推开了许连捷的办公室大门……

许连捷认真地看着手中的这份说明书，渐渐地陷入了沉思：目前人们的思想意识开始解放，中国女性在这方面不管在消费潜力还是在消费需求上将来肯定会很大。

这是个市场契机！

送走了杨荣春，身为服装厂的当家人，许连捷因为看到卫生巾的市场前景内心不免有点兴奋。他拨通了港方合作者、闽裔商人施文强的电话，与他交流了一下意见，并让他回乡过年时捎回一些卫生巾样品来。

卫生巾带回来了，他就迫不及待地把卫生巾拿到街上去找试用者，以便了解国内市场。他的遭遇可想而知，很多人都说他是"神经病"，更有甚者直接骂他"流氓"，许连捷遭到不少白眼。

最后，许连捷只能拿着卫生巾找到亲戚朋友，希望他们试用，以便他了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

解这个东西的好处。亲朋好友中的女性还是比较开通的，只是觉得许连捷要是干这个买卖有点不务正业。但是，她们对这个新鲜的玩意却爱不释手。

遇见机会，人若是一心一意地坚持下去，成功也就如期而至了。许连捷在收到亲朋好友的信息反馈后马上放弃了自己的服装厂，因为这毕竟是与香港厂商合作的，他赚的只是小钱。许连捷要做真正属于自己的事业了！

1985年，许连捷的恒安实业有限公司在福建成立了。

随后，许连捷引进了卫生巾生产设备，专心做起卫生巾行业来。他招聘了百余名工人，每一位都是经过严格培训后才上岗的。没多久，一个个雪白的“小枕头”就诞生了。起个什么名字好呢？许连捷希望所有用过它的女性都能感受到安全和快乐，就叫安乐吧。

安乐刚上市的时候，因为不为广大女性所熟知，所以遭遇了“冷场”，打不开销路，这让许连捷一筹莫展。此时，他嗅到了大城市女性中那股超前意识和时尚观念，认为这是打开市场的突破口，于是他把目光锁定在了接受新鲜事物能力较强的上海。

当时“晋江”假药案风波未了，就算货真价实的产品被人们捧在手中也会遭到质疑，也因此许连捷连吃多次闭门羹。可他没有灰心，继续坚定不移地做着这份事业。终于有一天，一家上海公司愿意为他试销一下，但是却把价格压得很低。许连捷按照他们开出的价格计算了一下，以此价格试销，他的安乐是赔钱的。可是许连捷知道，这家上海公司的信誉、销售能力在业内是有口皆碑的，绝对称得上是上海推广界的能手。所以，许连捷决定卖。当许连捷拍板的时候，对方又趁机往下压了一点价钱，虽然不情愿，但许连捷还是决定卖。许连捷不是傻子，只是他知道要想赚钱就要先学会赔钱的道理，对他来说，恒安的命运就看在上海的这场战役了，说什么也要叩响上海的大门。

正式进军上海市场以后，安乐卫生巾不管是从价格还是质量上都显示出绝对优势，销路大开。那家上海公司见到效益后主动来找许连捷要货，许连捷当然不能以赔钱的价格再为他们供货了，于是他拿准机会，适当地抬高了价格，对方看准了市场前景，也不还价，痛快提货2 000箱。这家公司最终成为恒安公司的最大贸易伙伴。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

许连捷经历了一个先输后赢的过程，慢慢地，恒安做大了，而且势如破竹。目前，恒安集团已经成为国内最大的妇女卫生巾和婴儿纸尿裤生产企业之一，在全国14个省、市拥有40余家独立法人公司，销售和分销网络覆盖全国。2006年，恒安集团销售收入突破50亿元，上缴税款6亿多元。

要不是当初香港女客户的一句话，许连捷也许永远不会接触到卫生巾；要不是推销员拿出了卫生巾生产设备的说明书，也不会有许连捷深层次的思考；要不是在销售时抱着就算赔本也要把握宣传机会的心态，他也绝不会挖到第一桶金。这正如一位名人说的那样：“你不要以为机会像一个你家里来的客人，它在你门前敲着门，等待你开门把它迎接进来。恰恰相反，机会是一件不可捉摸的活宝贝，无影无形、无声无息，假如你不用苦干的精神努力去寻求它，也许永远遇不着它。”

善抓机遇可以说是天下商人之必备，福建人又有何特别之处呢？其实，在中国，尤其是改革开放以后，呈现出一个很明显的现象：一些新产品、新行业都是由福建人所促发形成的。这些新玩意儿，比如卫生巾、纸尿裤、负离子清新机等，在福建商人的大力开发下成为人们生活中必不可缺之物。在这方面，现代的福建商人可以与他们出洋过海的前辈们一比高下！许连捷就是凭借接二连三的机会，了解了卫生巾的先进性、实用性，才一马当先地成为这一行业的领军人物的。

如果说，许连捷的成功存在着一丝侥幸、一丝幸运，那么接下来要说的这个人的成功机会却完全是靠自己创造的。

傅章强，生于闽北山村，1993年考入上海海运学院（上海海事大学）计算机系。海运学院是一所在业界享誉盛名的大学，有不少科研项目都是在这里产生的，而在海运学院影响最大、承担科研项目最多的就是程景云教授。程教授所承担的项目很多都是国家的重点项目，具有一定难度，即使是研究生也很难进入他的项目组。

傅章强十分仰慕程景云教授，他希望能够加入程教授的项目组。可那个时候傅章强还在念大三，只是一名普通的本科学生。傅章强知道，机遇是不会在角落里等着自己的，它只会青睐那些追捧它的人。

傅章强从一位老师那要来程景云教授的电话，恭恭敬敬地给程教授打了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

个电话。傅章强知道自己的条件并不是很好，希望也很渺茫，但是他就想试一试，最起码要让程景云教授认识自己。傅章强在电话里向教授介绍了自己的特长和爱好，也表达了自己想加入他项目组的愿望。

程景云教授是一个德高望重的学者，他并没有觉得傅章强有多么的自不量力和唐突，反而对这样一个要求进步的青年很好奇。程景云教授对学术的要求也是很严谨的，他有点喜欢上了这个毛遂自荐的小伙子，于是他向其他老师了解了一下傅章强。没过几天，程教授就打电话给傅章强：“你过来试试吧。”

当梦想离自己越来越近的时候，傅章强感到有些紧张，正好还有几个同学也十分想进程教授的项目组。于是，傅章强叫了两个朋友跟他一起去。程景云教授问了一些技术上的问题，有些深奥，很多问题傅章强也不知道从何说起。同来的伙伴们都被这场面震慑住了，再也不去了，可傅章强却不想放弃这个得来不易的机会，他依旧每日去项目组，遇到不懂的问题就问师兄，这些都被程教授看在眼里，最后他将这个勤奋的小伙子留在了项目组。

等待机遇只能空留悲伤，创造机遇才能点亮人生。谁也不会料到，这件事情改变了傅章强的一生。

后来，傅章强顺利地走进了程教授组织的一系列项目里。虽然没有研究生的学历，但是他一直在实践中表现得十分出色，他暗暗下定决心，一定要抓住每一个学习机会，勤奋努力，干出成绩。

在勤奋的学习中，傅章强的才华和灵气开始逐渐显露出来。“搞项目”要去工厂，虽然他从来没去过，但是他却很快就能熟悉工厂的各种运作并且运用自如。傅章强以前从没搞过科研，但是他一上手就能从技术到项目管理干得头头是道。

程教授为傅章强的聪明和能干感到欣慰和自豪。于是，在一次分派项目时，程教授对傅章强说：“这个项目你负责吧。”从此，傅章强便开始领着几个研究生搞科研开发。在这之后，傅章强在学校的地位也有了明显变化——他可以使用最好的设备，他能拿最高的津贴。

1997年，傅章强以优异的成绩被保送到本校的研究生院，导师就是程景云。在导师的推荐下，傅章强成为了上海市科委“九五”攻关项目“白玉兰

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

产品数据管理系统”的总负责人之一。他不断接触客户、做调研、参加研讨会，抓住每一次的机会与同行和专家们进行交流。

市科委的项目完成以后，成果得到了同行们的高度评价，他们认为这项成果的科技含量达到了国内先进水平，但不幸的是，它被束之高阁了。倒不是因为成果用不上，而是因为搞研究的人都是实验室里的“书呆子”，不太会做市场。项目虽好可没有被推广、介绍，投资者不来投资，有什么用呢?

傅章强心里甚是烦心，他感到了一种失败，国家花了大量经费辛辛苦苦做出来的成果，通过鉴定之后就被搁置了，那这鉴定会岂不成了追悼会？如何避免这种巨大的资源浪费，将自己的科研成果转化为生产力呢？他决定自己开公司！他相信：科研成果只要适当包装、完善，完全可以进行大范围推广，进而产生出巨大的社会价值！

说起来容易，做起来难。当时，傅章强研究生还没有毕业，要是自己办公司的话似乎还有违反校规的嫌疑。一开始，他只能瞒着学校悄悄干。

1998年底，傅章强的必特软件公司在学校附近的一个住宅小区内开业了。那是一个两室一厅的单元房，公司里除了一位财务兼文秘是专职人员外，其余两名都是在校大学生。所有的员工，包括他这个总经理，都是白天上课、跑市场，晚上开夜车搞开发。

要想把公司开起来并不难，难的是为公司寻找客户。傅章强的学生身份让他遭受了不少打击。主要原因是客户不信任由学生开办的公司，有的客户往往谈得已经很好了，可跑过来一看他的“两室一厅”，业务便就此“夭折”了。其实这也是人之常情，有哪个客户放心把几十万交给一个学生呢?公司成立的头4个月，他们一单业务也没接到。

正当他愁眉不展的时候，有一个朋友给他介绍了一个律师事务所的项目，有40多万产值，但同时还有另一家单位也在争取这个项目，所以一切还需要他去争取。事不宜迟，傅章强一下课就往事务所跑，瞅准机会义务帮他们解决电脑方面的小问题，提供业务上的咨询帮助，甚至免费地为他们编些小程序。渐渐地，事务所对他的业务能力和服务态度有了信任感，傅章强终于赢得了自己创业生涯的第一笔业务。

在这件事上，傅章强充分展示了他创造机会的能力。傅章强终于利用自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

己的知识和经验，在客户面前展现了自己丰富的学识和踏实的人品，这种充满智慧的做法不仅为自己带来了声誉和信任，也带来了商机和财富。

客户间的口碑有时比自己上门推销要好得多。第一笔业务给傅章强带来兴奋的同时，也给他带来了压力。他对自己说：“此时一定不能松懈，我要做到更好！”

1999年，各大媒体对在校学生创业竞相报道，傅章强成了远近闻名的大学生创业典型。不但傅章强的公司名正言顺了，他还把自己的导师和学校的一些教授吸引进来协助自己的业务。于是，有趣的现象出现了：白天傅章强听老师们授课，晚上老师们为他打工。1999年底，还在读研的傅章强招聘了第一批专职的员工，为了让公司进一步正规化，他干脆在陆家嘴的证券大厦租了200多平方米的写字楼作为办公场所，公司也从原来三四个人的小作坊开始向规模化、正规化过渡。

这一年，浦东软件园开始招商。这个由上海市政府和信息产业部联合创建的国家软件产业基地，对入园企业给予一系列优惠政策。

这是不是一个机会呢？

傅章强作出了如下分析：首先，证券大厦每月近5万元的租金是一笔不小的开支，而入驻浦东软件园对他的必特软件公司来讲，最现实、最快能够兑现的好处就是700多平方米办公楼3年免费租用的优惠；其次，政府对软件园的企业给予的一系列极其优惠的扶持政策给必特的发展会提供很多的帮助。

傅章强也有着自己独到的看法：如果自己动手快一点，让必特成为第一家入驻浦东软件园的公司，光是这“第一”所带来的广告效应和社会效应就是公司一笔巨大的财富。

抓住时机重要的还在于动手要快！当年6月，趁软件园首期工程结束，必特立即行动成为第一家谈判单位和签约单位，并于2000年3月成为第一家入驻软件园的企业。因为是第一家入园企业，所以在随后的几个月里，江泽民、朱镕基、李瑞环等国家领导人和市领导陈良宇等先后到必特软件公司视察工作，这对促进必特的发展是有极大好处的。

傅章强的公司在相关行业慢慢地做出了点名气，业务量稳步攀升。可傅

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

章强清醒地知道，这样单枪匹马地干绝不是长久之计，他需要组建一支富有战斗力的管理和研发团队。这时候的他已经萌发出为自己寻找长远发展机会的意识来。

一次，朋友的一番话让他茅塞顿开。朋友对傅章强说："你还愁人才吗？你不就坐在'人才窝'里吗？学校里有那么多的师兄弟和学科带头人，哪个不是人才啊？""对啊，我怎么没想到呢？邀请教授们参与研发，一方面能大大增强公司的科研实力和影响力，另一方面，他们的科研成果也能及时转化为生产力。"

除此之外，傅章强又打起了产品的主意。很长时间以来，傅章强一直是在做项目。作为业内人士，他很清楚做项目虽然重要，但只做项目的话风险会比较大。很多软件公司技术很好，大家集思广益就能做出广受欢迎的东西，但是只要一段时间接不到新项目，公司就会垮掉。

傅章强熟悉软件生产的规律，这就好比出版社生产光盘。在压盘车间里，压盘线上一张张光盘如同一个个洗好的盘子，等待下一步商业化的包装，包装之后的"盘子"就可以卖很高的价钱了。这些流水线上的光盘是不值钱的，真正值钱的是那张母盘，也就是说，软件公司花巨大成本开发出来的源代码是最值钱的。傅章强做的项目就只卖母盘，但是，让他们郁闷的是积聚了这么多人才资源做出来的东西却只能卖一次，那完全是软件作坊式的买卖。

其实这就是没有考虑到产品的长远效益，没有发掘出多次售卖带来的无限商机。那怎样才能让更多的致富机会如同滔滔江水涌现到自己面前来呢？

卖拷贝！转向拷贝生产就一定要有自己的核心产品，这样才能不被其他竞争者模仿。与单纯的做项目不同，要做产品就必须有明确的定位，必须了解目标客户的行业特点，进而形成标准化的东西。

傅章强看到，越是专业性强的领域越是需要针对业务做出相应的管理软件。

傅章强决定先进军律师业的管理软件。经过几个月的攻关和测试，必智律师事务所综合管理系统正式面世。短短几个月的时间，傅章强就接到了几十个订单。到2002年，傅章强的必特公司已经开发了十多种面向律师事务

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所、会计事务所和司法部门的软件，在市场上稳稳站住了脚跟。

是什么让一个二十几岁的年轻人取得了如此大的成就呢？首先，在傅章强身上具有福建人那种吃苦耐劳、咬定青山不放松的韧劲。其次，很大原因还要归功于傅章强善于创造机会。

福建商业文化源远流长，也许正是由于如此深厚的文化积累才塑造了大量有胆识、有魄力的福建商人，使他们能够在变幻莫测的市场中把握各种机会，最后决胜于商场。

曾经有一段时间，黄庭芳被誉为新加坡首富。说起英雄的当年，很多人都会错愕，因为他是卖酱油出身的。有的人会说，这卖酱油得卖多少才能卖成富豪啊？其实，做大事的人都是从小事着手做起来的，靠慢慢积累而成。善于抓住机遇的人也是如此，他们得先累积知识，获取大量信息，才能从中获得良机。

黄庭芳，出生于福建新兴县，和很多福建商人一样，他小时候家里很穷。那时候，人们没什么吃的，就靠酱菜下饭，于是村子里家家户户都会腌制酱菜。在寒冷的冬季，北方人是为了储存蔬菜才腌酱菜的，与北方人腌制酱菜的目的不同，黄庭芳家乡纯粹是为了下饭而腌制酱菜的。

小时候，黄庭芳经常帮助父母做酱菜，可以说酱菜伴随了黄庭芳的成长。他在长期的耳濡目染中，渐渐地也学会做酱菜了。有人会不屑一顾地说：“不就是会做酱菜吗？那玩意谁不会，再说我也不稀罕会。”这您可就错了，有的时候，也许一个不起眼的手艺就恰恰成就了一个人。

生活太困苦了，总是在家里吃酱菜也吃不出什么名堂，要想吃上鲍鱼、鱼翅，还得走出家门开创事业去！黄庭芳听说很多人都是闯南洋致富的，于是他和几个伙伴搭上船，来到了新加坡。

刚一下船，黄庭芳就迷惑了：到底干点什么才能不用吃酱菜，才能过上好日子，才能衣锦还乡呢？他看到码头上有很多搬运工，一步步地艰难移动着……不行，靠力气吃饭终究不是长久之计，更何况一年到头也赚不了几个钱。

那自己到底有什么一技之长呢？英文？不行，一共没念过几天书啊，连中文都念不清楚，更不用说英文了……想着想着就饿了，突然，他想到了家乡的酱菜。“对啊，我还会做酱菜呢！”黄庭芳不禁喊出来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在有很多人都摆不正自己的位置，要么觉得自己一无是处，要么就是眼高手低。这些人里面，有的人经常怨天尤人，抱怨自己毫无一技之长，一下子就否定了自己的价值；还有的人天天幻想着自己能够指挥着公司里的千军万马，可自己却毫无本领。其实，机会对于每个人来说都是平等的，只要能够看清自己、了解自己，能够利用自己的优势，就等于寻找到曙光。

后来，黄庭芳在一家酱油店做了伙计。他每天做的事情是很琐碎的，一会打扫卫生，一会洗酱菜坛子，有的时候他会想："这还不如在家里做酱菜呢，真的不想再干下去了。"

后来，黄庭芳发现，这家酱油铺子虽然是个小店，可来光顾的客人却不少。生意兴隆的原因在哪里呢？很简单，就是做酱油的大师傅有一手好手艺，做出的酱油非常好吃。当时在酱油铺里还有几个伙计，大家的活儿都不少，每天都忙忙碌碌的，很少顾及他人。

黄庭芳很聪明，他不想做一辈子小伙计，他知道要想有发展就必须掌握别人没有的本事。为了这，他每天起早贪黑，先做好自己的工作，等到大师傅工作时，他就殷勤地打下手。

有人会对此嗤之以鼻，说："哟，拍马屁了啊？"错了，其实黄庭芳是想学做酱油的手艺。要知道大师傅是不会轻易将手艺传授给别人的，毕竟"教会了徒弟饿死师傅"嘛，所以黄庭芳只能出此下策，趁帮忙的机会在一旁看着，看着看着，就看出了门道，将制作酱油的手艺看了个八九不离十。

机会很少会从天而降，大部分时候都是要靠自己创造的。如果黄庭芳和其他伙计一样，天一黑就睡觉，就顾着自己那"一亩三分地"，机会是不会来光顾他的。黄庭芳勤快地做着自己的活儿，工作之余还搞起了"科学实验"。

黄庭芳找来一些稻谷，并将其煮熟、发酵，再加些料，然后根据偷学来的程序加以酿制。这个时候他总是快乐的，就好像自己在搞一项伟大的发明。开罐那天，他激动极了，拿着汤勺赶紧尝尝："哟，不好，是苦的，还有一点点涩。"

"科学实验"失败了，这难免有些扫兴。可他并不气馁，一次次地坚持着，可味道并没有多大的改善，问题到底出在哪里呢？

一天，在厨房里，黄庭芳发现了一杆秤。不久他又发现，师傅每天做酱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

油都不会随意在袋子里抓稻谷，也从来不会像做饭那样，觉得口味淡了、重了就随意添减佐料。“噢，我知道了，原来酱油的配料都是有比例的！”于是，下一次观看的时候，他就认真地记下了师傅用料的分配比例。

酱油看起来好做，可做起来并不容易。这毕竟不是在乡下做酱菜，什么味道都可按照自己的喜好来。该什么时候放什么料，放多少，那都是有讲究的。

黄庭芳马上又重新观察起师傅来，他不放过任何一个细节，就怕落下什么。有一次，师傅在做关键的一个步骤时，突然走开了。“师傅是不是偷着放什么料了呢？”黄庭芳立马跟着跑了出去，原来，师傅只是想上厕所了。

说来好笑，却耐人寻味，其实那些成功者，并不是才能最出众的人，而是善于利用每一个时机去挖掘开拓的人。

这样的人想不成功都难。终于，黄庭芳将手艺“偷”到了手，算是有了创业的“知识本钱”，他用平时省吃俭用积攒下来的钱自己开了一家小店。

店是开起来了，可是来光顾的客人却很少。黄庭芳心里明白，他开的这家小店是新店，还没有形成稳定的顾客群。另外，他还缺少大师傅。最重要的是，他租的这家店处于酱油店铺集中的地方，而消费水平却很低，赚不了多少钱。

于是，他就想：“周围的人到底最需要什么呢？要怎样做才能让他们来到自己的小店呢？”也许那时候的他还不知道搞单一经营会带来风险，但是他觉得要想靠卖酱油发家肯定是行不通的。他没事的时候就四处逛逛，在杂货铺里，他发现那里卖的都是日常用品，东西一多自然就聚拢起人气来。

回到酱油铺，他马上就添设了很多生活必需品，比如小锅、小碗、杯子……慢慢地，他的生意好了起来，有些老顾客还专门找他帮着捎带些店里没有的东西。后来他还干上了上门服务的买卖，主动帮别人把酱油送上门。这样的服务态度，为小店赢得了更多的顾客。

随着顾客的逐渐增多，他又开了好几家连锁店，随着生意的不断扩大，他也变得越来越成熟，对商业行情也越来越了解了。

黄庭芳明白，在新加坡自己的酱油要想获得首屈一指的地位是很难的。因为在新加坡，“酱油大王”杨协成一直稳稳当当地坐在第一把交椅之上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己羽翼未满还不能硬碰硬，还要另找机会。

当时新家坡乌节路一带还没有开发，地皮也很便宜。黄庭芳对新加坡的地形和商业网点的分布做了一番深入的研究，他看到这条路四通八达，交通很便利，此外，距离一些名店也很近。他认为，这一地带不久后将会成为商业中心，地价升值潜力无穷。目前，地价还处于低谷，若在此时购进，无疑是天赐良机。黄庭芳马上把自己的钱全部投入了进去，不够的部分也由借款补足，买下了那片土地。

20世纪70年代，乌节路一带迅速成为新加坡开发的重点地段，地价和楼价急剧上升，不久便是寸土寸金了。黄庭芳抓住时机，脱手了一批土地，套现了大量资金。看到好处后，他又新建了购物中心、商业中心等，工程完工后他以昂贵的价格售出了这些楼宇，由此成为新加坡顶级富豪了。

作为商人，既要把握住进取的机会，也要料得到何时退出市场。黄庭芳的发达激起了许多人想投资房地产发财的欲望，本是一条阳关大道现在也成了一个独木桥。及时调整战策才是上上之选。黄庭芳逐渐淡出了房地产业，转身回到了酱油业。

这一次，他终于威风凛凛地站在了“酱油大王”杨协成的面前。他知道，当初杨协成是那么的高高在上，而此时两人却势均力敌，真是一个值得骄傲的日子啊。

杨协成并不是一个人的姓名，而是新加坡的一家杨记老店的名字。听到大名鼎鼎的杨协成，人们似乎就闻到了名优酱菜的馨香。

杨记老店的创始人杨景连是一名土生土长的福建人，同黄庭芳的经历十分相似，早年也没有读什么书，早早进入一家酱菜铺做了小伙计，在神不知鬼不觉中学得了做酱菜的手艺。后来在漳州开了杨协成酱园，自制自售。1927年，杨景连特意在临终之前嘱咐后人说：“我之所以取名为杨协成，就是希望你们兄弟能够相互扶持、齐心协力，这样酱园才能兴旺。切记，杨家绝不能分家。”

杨氏兄弟谨记先父遗训，于1947年南下新加坡，在新加坡建立起机械化的酱油厂，不久便成为名噪南洋的跨国公司。到了20世纪70年代，杨协成实行多元化经营，发展成为亚洲软饮料大王。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对于同是福建商人的黄庭芳来说，杨协成是他的精神领袖，既崇拜它，又想超越它。杨协成鼎盛时期，黄庭芳在酱油行业还是无名小辈，因为短时期内无法与杨协成相争，他才转战房地产业。可是多年过去了，黄庭芳仍然对他的酱菜念念不忘，之前就有心驾驭杨协成，但是人家也是顺风顺水，运作良好。本以为今生注定无缘，孰料一个机会悄然而至。

1987年，杨协成的第二代掌门人杨天恩临终之际将家族企业经营大权交给了自己的儿子杨至耀，这一决定造成了长期以来一直被家门遗训抑制的家族矛盾爆发了。其他杨氏第三代都有公平继承的机会，谁都想掌管经营大权，杨天恩去世后，杨至耀无法服众，内讧愈演愈烈，终于导致了家族体制的崩溃，杨家四分五裂了。

此时的黄庭芳心情十分复杂。杨协成曾经一度是他的理想与目标，可它的没落又带给他无限的惆怅和失落。茫然之时，杨氏股价一落千丈，如果再不打定主意，那么杨协成很可能就会流落到别人的手里。

“机会来的时候像闪电，全靠你不假思索的利用。”这么一想，黄庭芳终于下定了决心。

1994年5月，黄庭芳通过旗下的30个公司斥资2 600万新元，收购了杨协成6.6%的股权。到了6月份，他手中持有的杨协成股份已经达到14%，成为杨协成最大的股东。

其实杨家也不是看不到事态的严重性，可他们兄弟感情因争执早已经破裂，往日的亲情早已淹没，如今杨氏兄弟的眼睛里只有对亲人的仇视，他们再也不愿意同聚一块招牌之下了。如果杨家人在这个时候能够团结一致对外的话，还是可以扭转局面的，可是，他们眼睁睁地看着机会溜走了。

令人颇感意外的是，正当黄庭芳如火如荼地收购杨协成之际，马来西亚巨富郭令灿也对杨协成展开了收购行动，想将其纳入自己门下。同是闽商名流，郭令灿对黄庭芳的心理琢磨得很透彻。郭令灿知道，黄庭芳对杨协成志在必得，明白黄庭芳是不会打退堂鼓的。同时，郭令灿作为一个眼光锐利的商人，他也深知：如果两家要一直争下去的话，杨协成会涨到天价，而郭、黄两家必然会两败俱伤。

投机不等于蛮干一气，一个高明的投机者，懂得分辨形势，深谙取舍之

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

道，更明白能进能退的道理。

郭令灿改变了初衷，决定试探到黄庭芳的底线后，赚一笔就走。待时机成熟，郭令灿便将自己吸纳到的股份悉数转让给了黄庭芳。郭令灿得到了大量财富，黄庭芳得到了杨协成，两家皆大欢喜。

黄庭芳的入主翻开了杨协成发展史上崭新的一页。黄庭芳带着杨协成继而走进了中国内地市场，使这个阔别故乡已久的老品牌传遍了中华大地，让更多的人尝到了浓香馥郁的酱菜。

黄庭芳是与机遇作战的胜利者。他的一生总是在最关键的时刻顿悟，采取最合时宜的行动。机遇只偏爱像他一样有准备头脑的人，也就是说，机会只降临于有思想准备、知识准备、能力准备的人。

实际上，大部分福建商人的学历、文化程度都不高，其中还有不少文盲，但是他们共同的特点是有胆识、判断力强，并且能够把握住机会甚至能创造机会。当别人面对风云变幻的商海犹豫不决、左顾右盼的时候，福建人早就义无反顾地跳了下去，畅游起来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十一回　闽商商道四：以品牌铸辉煌

闽商非常注重品牌的建设，他们深知品牌是企业制胜的法宝，是企业的核心竞争力。因此，闽商不断地为自己的企业注入新鲜血液，不断地充实和完善企业制度，以打造高质量产品，建设名扬全国，甚至享誉海内外的品牌。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

品牌是市场经济发展到一定阶段的产物，是企业的无形资产，是企业竞争制胜的法宝。品牌也代表着一个企业的市场占有率，是企业宝贵的核心竞争力。

改革开放30余年来，福建企业家们不断为企业注入符合时代发展需要的新鲜血液，充实和完善闽商精神的内核，形成一个又一个产业集团，迅速培育出“恒安”、“安踏”、“浔兴”、“劲霸”、“柒牌”、“雅客”、“亲亲”、“安尔乐”、“七匹狼”、“德乐惠”、“富贵鸟”等全国知名品牌。

这些知名品牌是凭借着哪些优势占领市场，引领中国品牌大军的呢？

一个企业要想创立名牌产品，首先就要叩响市场的大门，只有市场接受和容纳它，名牌产品才有机会大放光彩。要想打开市场必须质量先行。试想一个企业连最起码的质量都保证不了，还谈什么品牌呢？所以我们说，质量是开创名牌的第一步。

银鹭集团是以生产八宝粥、果汁饮料、碳酸饮料、蛋白质饮料、食用罐头为主的食品加工企业。目前，银鹭集团公司入围中国民企500强，已成为福建省乃至全国最大的罐头饮料生产基地之一。“银鹭商标”也被授予“中国驰名商标”。作为厦门市第一个民企驰名商标的拥有者，银鹭集团执行总裁陈清渊认为，只有把质量作为基础，才能实现“名牌”这个伟大战略。

先让我们明确一个概念，即“质量”。何为“质量”？有人认为这是个简单得不能再简单的问题了，质量就是产品质地的好坏。其实产品“质量”的概念远远超过这个范畴。

产品质量指的是在商品经济范畴，企业依据特定的标准，对产品进行规

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

划、设计、制造、检测、计量、运输、储存、销售、售后服务、生态回收等全程的必要的信息披露。

质量的高低取决于技术的高低，毕竟科学技术是第一生产力。在科技战略方面，在20世纪80年代中期，银鹭集团就拥有国际先进水平的现代化生产线30多条，年生产能力达60万吨。银鹭集团的厂房都是按照国际HMP标准规划建设的，生产设备都是从国外进口的、拥有顶尖科技水平的设备，尤其是自动化水平很高。

银鹭还建立了一座智能化的科技大楼，创建企业技术中心，并承建了厦门市农产品深加工科研开发中心基地，积极筹建博士后工作站。

2003年，公司斥资3亿人民币，引进了一条无菌冷罐装进口生产线，这条生产线代表着当今世界饮料业最先进的水平。在中国饮料行业中，银鹭成为第一批引领技术革命的企业集团。

这条生产线保证了银鹭集团产品的品质，这条生产线的无菌技术可达到06级。这种无菌技术最早用于航天领域，意味着几乎没有微生物的存在。在整个生产过程中，所有接触到果汁的其他物品都要进行高精密过滤，以达到除菌的目的。

用这条世界上最先进的生产线生产出来的银鹭产品均不需要使用防腐剂。这条生产线的顺利投产也让世界对中国民营企业刮目相看。中国民企拥有世界级领先的技术，拥有世界级的品质！

以质量为保证，银鹭集团似乎向品牌化迈出了第一步。接下来，就是宣传。有了好的品质，如果不被老百姓认可，再好的产品也只能死在家里。

和很多福建民营企业一样，明星代言是银鹭走出的具有决策性的一步。首先，银鹭花巨资邀请香港明星舒淇做代言人。众所周知，舒淇一直以来都以一种性感、妩媚的形象活跃在荧屏之上。她的加入，使很多女性有着一种趋同的心态，力求自己也会变得如舒淇般美丽。于是，他们纷纷购买银鹭产品。

明星效用甚是奏效，明星的知名度加速了产品和消费者之间的沟通。之后，银鹭的代言人又增添了香港歌手陈晓东，他的青春活力满足了更多消费群体的要求。银鹭集团每年投入的广告费用高达近一个亿，如果再加上各地经销商的零散投入，这个数字还要庞大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

之后不久，银鹭以5 000多万中标CCTV标王。据银鹭集团品牌部统计，近几年银鹭已在央视投了近3个亿。无疑，银鹭在品牌建设上投入是巨大的，这份投入如今有了丰厚的回报，使得银鹭在竞争中取得了极大优势。

以银鹭八宝粥为例，如今它的市场份额已经占到了近70%。这份成绩毫无疑问来自于品牌优势对市场其他产品的“清剿”。银鹭集团手握“两把刀”，它内炼产品质量，外重形象包装，使得银鹭集团的产品荣获“福建省名牌产品”、“中国名牌产品”、“中国国际博览会名牌产品”等殊荣。

同时，为了能够延伸品牌，银鹭集团在发展过程中专门聘请了来自台湾的艾肯形象策略有限公司、品牌管家奥美等公司分别对银鹭集团的企业文化、企业形象、品牌规划、品牌整合传播及品牌文化进行整体规划，制定战略，使银鹭品牌健康、有序地发展。

银鹭的品牌文化是“银鹭所在，关怀至爱”，这样的品牌文化给人以温馨、浪漫的感觉。银鹭集团有一颗“源于社会，回报社会”的赤子之心，肩负着社会责任，为需要帮助的人奉献爱心，为慈善事业捐赠善款，并通过赞助公益事业、帮困助贫、推行公益行销来树立企业及品牌形象。基于这种理念，随着银鹭产品的延伸，银鹭品牌也在不断地延伸着。

目前，银鹭正在投资房地产、电子产品等行业。在市场上银鹭集团已经推出森贝儿负离子净化灯。对这种延伸，陈清渊认为，只要产品内涵相同就可以使用银鹭品牌，如银鹭的新产品电子护眼灯，打出的健康概念与银鹭品牌观念不谋而合。

在主业食品饮料市场占有率、技术水平、管理水平等已经达到一定水准的基础上，银鹭集团以资产、品牌为纽带，开始推行多元化发展，拓展房地产、电子等产业，力争在产业多元化的道路上充分共享、优化渠道资源，实施品牌延伸发展战略。

通过一步一个脚印的品牌塑造工程，实施品牌延伸发展战略，银鹭正展翅翱翔，延续着财富的常青基业。

有人说，银鹭集团的品牌成功之路是充满了巧合的，因为银鹭集团是以食品加工为主。随着人们生活水平的提高和消费理念的日趋成熟，品牌食品已经成为老百姓密切关注的部分，千家万户都离不开食品，而食品的质量更

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是影响人们生命安全的重要因素。但在成就品牌的道路中，其他产品的品牌问题同样重要。

比如，拉链。

这是一个多么不起眼的物件啊。它几乎存在于每一件衣服、每一个箱包、每一双鞋子上面，作为一个小配件，一直处于无关紧要的地位。而在福建晋江，一个叫施能坑的商人却用智慧书写了一部拉链帝国传奇，他创办的SBS现在是世界排名第二的拉链品牌。

施能坑出生在晋江，是地地道道的农家子弟。由于生活贫困，他勉强念到初中就辍学了。14岁那年，他当上了民办小学的教师，认真执教，曾被评为民办教师标兵。后来他又到师范学校进修，成为正式教师。施能坑那时候一个月工资38元，省吃俭用还是不够维持一家9口人的生活。

20世纪80年代初期，在改革开放春风的吹拂下，他也琢磨着自己能做点什么。那时候晋江的民营企业刚刚起步，服装、鞋业加工开始兴起，很多晋江人抓住了这次机会。看着周围的一切都在变，施能坑认为自己也该与时俱进了。

可到底要做什么呢？服装、鞋业基本占据了整个晋江市场，自己还要去“凑热闹”吗？不，这么做没什么意思，再说这么多人都去做这个行业，不久之后肯定是越做越难。那到底该做什么呢？

忽然有一天，他在服装市场转悠的时候，欣喜地发现，不管是服装、鞋子、箱包都离不开拉链！这也许是一个商机。

一次偶然的机会，他在报纸上看到北京拉链总厂的一则拉链广告，施能坑心动了，第二天立即启程上北京到该厂了解，然后回到晋江再作市场调查。结论是：做拉链有利可图！

于是，1984年，施能坑成立了光华五金制品厂，从此与拉链业结缘。创业之初，他用自己积累的1.6万元起步，在广东顺德买来四台压铸机，再到北京采购半成品回家加工，再卖出去，第一年经营就赚了30多万元。就这样，施能坑挖到了他的第一桶金。

施能坑的厂子在慢慢成长着，拉链也卖得不亦乐乎。施能坑带着自己几个兄弟，一边生产一边销售，不分昼夜地埋头苦干，销量大的时候连老婆孩

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

子都得来帮忙。施能坑的拉链能够有这么好的销路，一是因为市场存在很大的需求量，二是因为他的拉链质量好，经久耐用。不管有多忙，不管拉链有多么的供不应求，施能坑的拉链都要经过质量检验才能出厂。

长期以来，中国的民营企业都属于一种作坊式企业，通常是家里的男女老少齐上阵，你缝我补，合作完成。这样的制作难免会使产品质量良莠不齐，因为他们往往关注的是产出，而不是长远利益。

施能坑不是这样的商人，他要给自家的拉链都贴上一个响亮的“名字”，要让更多的人都知道他们家生产的拉链。1991年，施能坑给拉链厂注册了SBS商标，他将SBS商标都印刻在了每一个拉链头上，从此，SBS火了，可就在这时，一场“灾难”来临了。

很多厂商看到SBS在市场上的销路这么好，不禁动起了歪脑筋。很多小厂就特意从施能坑那里买来大量带有SBS标志的拉头。施能坑以为，毕竟自己的拉链供不应求，让其他拉链厂冠以自己的品牌名称而销售是没什么大不了的。于是，一些小型拉链厂立即蜂拥而至，进行后续加工。

熟料，在市场上，这些拉链由于质量低劣，引起了消费者的极大不满，他们打电话给施能坑，要求立即退货，这样一来SBS品牌立即声誉扫地。

品牌容不下半点灰尘。品牌一旦打响，就代表了整个企业，只要消费者头脑中记住一个品牌，就相当于企业在消费者头脑中树立了一个好的形象。当然，品牌可以让你名扬四海，如果稍有不慎，它也同样可以把你毁于一夕。

施能坑怎能不懂这个道理，这次的教训对他意义重大，让他明白了品牌的重要性。作为一名有胆有识的企业家，他作出了一个英明的决定：把所有已经销售出去的SBS拉头收回并集中进行销毁。这次事件对公司造成的直接损失达300多万元。

有的人很不理解这种做法，但是施能坑明白，质量和信誉是保证品牌发展的两大法宝。如果他不这么做，SBS品牌将来在市场上就会举步维艰。后来事实证明这个做法是正确的。很多媒体竞相报道了施能坑这次“烧钱”事件，越来越多的人看到了施能坑重品质、重信誉的德行，他们又重新相信了施能坑，这也给他带来了巨大的收益。

经过几年的打拼，施能坑的拉链厂不断扩大，成为一家集开发、生产、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

电镀、染色为一体的拉链专业化生产集团——晋江浔兴拉链集团。

施能坑此时很清楚，要想让企业走得更长远，还要坚持走品牌之路。他首先想到的是用生产技术打造品牌。

技术创新是施能坑发展企业的不竭源泉，他坚持不懈地用高新技术改造传统产业，全面实施品牌战略引领中国拉链产业。技术的发展取决于人，为了引进和培养高层次科技人才，提高企业技术开发和技术创新能力，施能坑每年按销售收入的6%提取科技基金用于技术研发。

谁能想到，小小的拉链厂竟然请来了一大批博士后。施能坑率先建立了企业博士后科研工作站，招收模具、加工、企业管理等专业的博士后科研人员。

为了能够使员工的素质得到全方位的提高，施能坑还创办了SBS拉链学院，不断提高员工的工作能力，并与中国日用五金技术开发中心及相关高等院校建立广泛的合作关系，共同培养专业技术人才，研究新技术，开发新产品。

施能坑依旧不满足，他要让浔兴走上国际化大品牌路线，他的目标是赶超世界名牌YKK。YKK是世界一流的拉链品牌。施能坑在国外考察的时候就深深地被那些各式各样的拉链所吸引，有些拉链在国内都没听说过，更别提见过了。

其中有一种最新型拉链让施能坑的眼前一亮，这是国际上最新产品——隐形拉链。这种拉链让施能坑大开眼界的同时也给他带来了很大灵感：若是将它运用在女性服装上，必定会掀起女装的新浪潮。这个构想一成熟，施能坑马上付诸实践。果然，效果不同凡响，施能坑不但填补了国内隐形拉链市场的空白，还奠定了自己企业在市场上的地位。

可见，创新也是打造品牌的一剂良方。创新可以为品牌的发展注入长久的生命力，还可以提升品牌的价值。

这个时候，施能坑的拉链集团已经获得发明、实用新型国家专利40多项，发明新工艺、新设备100多项，开发新产品500多种。浔兴拉链集团的业务遍及世界70多个国家和地区，从全球的战略角度上来看，浔兴拉链集团已经成为仅次于YKK的全球第二大拉链生产企业。

观其自身，浔兴一直都是“内向”发展的，即单纯依靠企业的实力和规

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

模的不断扩大而壮大，依赖产品的质量和声誉促进企业发展。这种“内向”路线给人的感觉似乎有些沉闷，有些单一。施能坑认为，要塑造品牌还得向“外向”发展，得跳出本行业这个圈子，寻找“外援”。

猛然间，施能坑想起了自己的爱好——篮球。一次，他听说篮球俱乐部还与当地政府有点关系，因为当时的篮球队是乙级球队，水平太差，没有什么战斗力，所以省里希望能有一个企业为篮球队投资，把篮球搞起来。

施能坑听说以后当即决定投资。当浔兴介入篮球俱乐部的时候，公司上下都在骂：“这么烂的球队，怎么能投资呢，完全就是有钱没地方花嘛！”

不过，施能坑决定投资篮球俱乐部是心里有数的，他的目的主要有三点：一是支持福建的体育事业。自己就是福建人，为家乡做点事情是理所当然的事；二是宣传SBS品牌，提升企业形象；三是借此介入体育产业。现在很多名牌体育服装和鞋子都离不开拉链，只有强强联合才能提升品牌的含金量。

从经营的角度来说，施能坑认为，篮球俱乐部本身就是一个产业。福建SBS男篮战绩的不断提升可以给SBS的品牌带来更高的知名度和美誉度，同时还可以给SBS品牌注入更多的时尚元素和运动元素。在这个过程中，浔兴成了国内主要运动品牌、休闲品牌的指定拉链供应商。

另外，篮球运动也让浔兴的团队更加富有团结进取的精神、挑战对手和超越自我的勇气。企业在发展，俱乐部也在发展，两者相辅相成，相互支持，一方面企业获得了品牌知名度，另一方面浔兴篮球队也由乙级球队变身成甲A球队，身价大增。

时至今日，再也没有人怀疑施能坑为了塑造品牌所做的这一“怪事”了，施能坑在不断地为提升自己的品牌寻找其他可行的出路。今天的浔兴集团，职工已达4 000多人，在福建、上海、香港等地拥有多家紧密型企业，年产各种拉链4亿条，产值达1.5亿元人民币，已成为中国拉链产品品种规格最齐全的生产制造基地和中国拉链生产中心。

随着市场经济的发展，利益主体不断多元化，很多商人都将诚信作为企业运营之必须。比如施能坑在看到很多人利用他的品牌，制作了那么多劣质拉链的时候，毅然决定收回全部拉链并对其进行焚毁。因为他懂得，一个品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

牌塑造的就是一个企业的形象，若没有信誉来支撑品牌，那么品牌就不会有生存的空间，因此企业要想发展就要像维护自己的生命那样去维护自己的信誉。

和施能坑一样，九牧王的老板林聪颖也是一个以诚信铸就品牌的福建商人。

1989年，林聪颖创办了自己的服装厂。当时这家企业的资产只有7万元，创业的窘境可想而知。没有员工，林聪颖就去召集自己的亲戚朋友；没有设备，他就买了两台必要的设备，其他的如剪刀、凳子、针线等全由工人自己带；没有技术人员，他就亲自去请老裁缝。

尽管条件简陋，但是他依然对产品的质量要求很高。当时市场上正在走俏西裤，林聪颖就开始做西裤。当第一批产品生产出来的时候，林聪颖激动得说不出话来，望着满屋子摆得整整齐齐的西裤，他的热泪涌上了眼眶，双手一遍遍地摩挲着这批崭新的西裤。

突然，一个线头映入他的眼帘，他顺势一拉竟然带动起一条长长的线，他不禁皱起眉头来。他又急忙翻开摞在一起的西裤，一条裤子的纽扣没有缝牢，弱不禁风地摇曳着；一条裤子的裤线缝歪了，好像一座摇摇欲坠的大楼；还有一条裤子更离谱，竟然忘记缝制裤兜。

等他检查完毕，发现有1/3的裤子存在着毛病，这一下可气坏了林聪颖，他立刻发起脾气来。能怎么办呢？也查不出具体是谁做的，但是也不能就这样让这批货流入市场啊！

马上返工！厂里的员工都是林聪颖的亲朋好友，谁愿意返工呢？大家都提议降价出售算了。林聪颖坚决地否定了他们的意见，说："千里之堤，溃于蚁穴，咱们是一家新厂，如果刚一出厂的产品就存在质量问题，将来谁还能信任咱们呢？"有的人说："这样既浪费时间，还浪费金钱，还是别干了。"

林聪颖没有答应，他知道如果有了第一次就一定会有第二次，次次往复，用不了几次自己的服装厂就会关门大吉了。林聪颖是一个有理想、有抱负的福建商人，他要在他的企业中树立一杆诚信的大旗。因为只有诚信待客，才能够换得顾客的信任。

林聪颖不是一个只看眼前利益的商人，他不仅仅要靠服装厂解决自家的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生活问题，还要做出自己的品牌，让自己的服装走出晋江，走出福建，走向全国。

返工，必须返工。不能因为这一次就毁了自己的招牌。看到林聪颖如此坚定，工人们也不好再说什么，都重新回到了自己的岗位上……

为了实现自己的理想，林聪颖严把质量关，本着对每一位消费者负责的态度，建立了严格的检查制度，每一件产品出厂前都要经过几轮检查。

好的品质使得林聪颖服装厂的服装很快赢得了消费者的好评，产品刚上柜就被抢购一空，商场要求补货的电话一个接一个地打来。林聪颖忙了起来，他立即召集工人加班加点，如期完成任务。一天，林聪颖照例去车间检查工作，他发现一批“赶制”出来的裤子裤兜的尺寸没有完全按照他设定的标准剪裁，影响了美观。其实这也不算什么大问题，毕竟不会影响人的穿着。然而林聪颖却不这么看，他认为诚信是打造产品的价值和尊严的一条生命。既然已经为产品定下了标准，也得到了销售商的认可就不能擅自改动，必须按照原计划进行，容不得讨价还价。他把道理跟车间主任讲清楚，并且勒令他在规定的时间内解决问题。过了些日子，林聪颖再次去检查的时候发现这个问题依旧没有解决。车间主任解释说，如果重做的话就会影响生产进度，怕完成不了任务。

林聪颖很重视这个问题，他集合全体员工，说明了做企业就跟做人一样，要有诚信，做生意一定要对得起每一位消费者，并且买卖关系一旦形成，产品就成为无形的契约，约束着生产厂商。

林聪颖说：“绝不能自己砸自己的招牌！”于是，他亲手把几百条质量不合格的裤子当众烧毁了。他的工作态度被工人们看在了眼里，他们打心眼里佩服自己的老板。之后，他们在工作中认认真真，谁也不敢再在细节上马虎了。

这个场景很容易让我们联想到海尔集团CEO张瑞敏砸冰箱的故事，他用大铁锤把有质量问题的海尔冰箱砸烂。企业家的这种行为不乏有作秀之嫌，但对消费者负责的态度却是值得肯定的，因为质量是企业做大做强的根本。

透过九牧王的“焚烧次品”事件，我们有了这样的思考：一，诚信决定了企业的生死存亡，如果企业连自己的生存都保证不了的话，品牌从何谈起；二，既然品牌是以企业的生存为前提的，那么取决于企业生存的必要条

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

件是消费者的支持，如果生产出来的产品失去了消费者的信任，企业也就活不了了，架构品牌也就成了幻想。

福建晋江，一片贫瘠的土地。在这片并不富饶的土地上只能生产两样东西：地瓜和花生。直到1992年，就在这占地面积还不到650平方公里的小地方（至今仍然是县级市），竟然有“中国鞋都”、“世界夹克之都”乃至“中国品牌之都”的美称。

在众多品牌中，在同一行业中，安踏是唯一一个拥有“中国驰名商标”、“中国名牌产品”、“国家免检产品”的企业。

安踏创立初期，工厂的主要业务还是停留在承接海外订单上，给国外品牌做加工。实际上，就是利用外国的技术，拿着中国的原料进行生产，虽然利润可观，但是看着自己辛辛苦苦生产出来的产品贴上了别人的商标，安踏的老板丁志忠心有不甘。

这种“为他人作嫁衣”的日子一直延续到1995年。在“为他人作嫁衣”的这段时间，丁志忠完成了原始资本的积累，对于他而言，这一段时间主要是用来积蓄力量的。很快地，安踏在向全国扩展的同时，也形成了自己的销售渠道。凭着让人放心的质量和良好的信誉，截至1998年底，安踏在全国拥有了近2 000家专营店。

1999年，安踏做了一个大胆尝试，请著名乒乓球运动员孔令辉做它的形象代言人。安踏要花巨资在电视媒体上为其产品做广告宣传。有人会说，很多企业都是邀请名人做广告打造品牌的啊，安踏也没什么奇招嘛。

可是当时安踏半年的利润仅有600多万元，仅仅广告支出就达500多万元，这么做似乎有点“不划算”了。但丁志忠却觉得这么做是值得的，他认为乒乓球是国球，中国乒乓球运动在世界上居于领先地位，正和安踏的创始初衷不谋而合。虽然安踏在国内已经小有成就，论名气，明显不如孔令辉，所以要依赖孔令辉来带动安踏的人气。

随后，孔令辉“我选择，我喜欢”的广告语如同星星之火燎遍了祖国的大江南北。看来以明星带动企业品牌这步棋，丁志忠是走对了，安踏的知名度迅速提升。

品牌的打造不仅要在质量、信誉、创新、广告上下工夫，更应该注重品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

牌产品的销售模式，这也是走品牌化路线的必经之路。

丁志忠在早期实行的营销模式属于我们所熟知的鞋类专营店模式和柜台式模式。简单介绍一下这些模式的特点：在这些模式下经营的经销商往往在一个专柜内或者一家店内同时代理多个品牌，比如某专柜既卖德尔惠的产品又卖耐克，还卖安踏。这种模式的好处是可以更广泛地吸引消费者。

这样的模式虽然为经销商带来了很大的好处，但却给生产商带来了很多麻烦。因为这么做，一是淡化了品牌的魅力，不能在消费者心中形成一个固定的品牌形象。二是，对于销售商来说，无所谓哪家产品好，哪家产品不好，只要能卖出去就是好的。所以，经销商无法与生产厂商形成稳固的利益关系。因此，生产厂商的利益就很容易受损。

这时候，安踏还没有形成品牌，赢利还主要靠产品的优良质量。因为丁志忠一贯的做法就是以质取胜，不管产品有多细微的毛病，一经检查发现立即就投入粉碎机彻底销毁。这种做法得到了顾客的信赖，也为安踏带来了一批固定的销售商。

丁志忠这个时候开始琢磨了：现在安踏已经有了稳定的顾客群，他们无论对安踏的质量还是价格都是肯定的，而且进行中的广告也已经让品牌观念深入人心，接下来安踏的品牌之路还应该怎样走下去呢？

丁志忠采取了一个跨越性的做法。1999年，他向经销商提出了“订货证”制度。此制度规定，经销商只有从安踏拿到代理资格证才能向市场售卖安踏产品。这样一来，经销商就成了经销代理商，安踏不但从中提高了经营安踏产品的门槛，也使得自己掌握了主动权。

“订货证”制度具体有什么好处呢？国内经销商的品牌意识素来淡漠，他们在既得利益与品牌管理的理念之间存在着诸多矛盾，经销商的意志往往左右着企业的意志。他们可以根据自己的喜好随意向厂家订货，这样就容易造成生产商利益受损。尽管很多公司，包括安踏在内都规定了很多市场管理制度，却没有对经销商产生多大的约束。“订货证”制度让售卖安踏产品的经销代理商承担了一定的压力和进货风险，让他们与安踏共同承担品牌责任。

丁志忠这么做表面是“剥削”了经销商，可他这么做无非是想让经销代

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

理商明白：安踏赚钱，经销商就赚钱；安踏赔钱，经销商的利益也会受损。此举意味着经销代理商的利益与安踏联系得更紧密了，让经销代理商成为安踏信得过的代言人和推广者。

有了与安踏休戚相关的经销代理商，安踏的品牌之路也走得稳当了许多。可丁志忠并没有满足，他明白，与国际品牌相比，安踏在品牌美誉度和总销售额上仍存在许多不足。这种差距来自于安踏还没有找到品牌的核心价值，也就是说，安踏还没有找到自己的品牌文化精神。比如，国外的阿迪达斯和耐克将自己的产品定位于精英文化，而李宁则以宣扬民族文化为己任，他们都找准了自己的位置。

丁志忠将安踏品牌的关注点从明星广告转移到品牌精神的锻造上。丁志忠首先对安踏品牌进行了定位。通过对我国10个城市进行访谈及深度问卷调查，丁志忠发现他们的目标消费群体是一群生活在二、三线城市的普通年轻人。这些年轻人包括：背负学业压力的高中生；迫切需要实现自我价值的大学生；在职场底层努力打拼、渴望出人头地的职场新人。

那么他们有什么共同的地方呢？显然，他们都是草根一族，非精英族群的基层大众，他们是人群中的大多数。这些人都有一个共同的特征：没有命运的恩宠，没有天生的才能，希望靠自身的努力，凭借执著的拼搏精神，一点一滴地实现自己的梦想。显然，这群人是有着极其鲜活的想象力和生命力的。

草根精神的核心在于不断超越、不断改善，提升自己的能力。这与体育运动精神是一致的，且与人们所崇尚的艰苦奋斗、自强不息的东方文化精神也是一脉相承的。所以说，草根精神具有广泛的群众基础，具有深厚的文化底蕴。以前安踏只以简单的年龄划分作为销售对象，现在认识和定位才逐渐清晰起来。于是，安踏毫不犹豫地把销售目标群锁定为草根族，决心与自己的目标消费者共同实现他们的愿望。故此，安踏的品牌核心价值主张——“永不止步”便由此诞生。

一个草根味浓重的安踏广告腾空出世。随着形象代言人那句“让世界的不公平在你面前低头”，让众多想以自强不息的精神实现自己梦想的人看到了希望的曙光。于是，安踏为草根族“造梦”，帮他们“圆梦”的行动开始了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

安踏在自己的品牌之路上“永不止步”地前进着。

米尔顿·科特勒说:“品牌必须在目标消费者的生活中、工作中、购物过程中或者媒体观赏中，与消费者建立联系。”

安踏公司提出了“CBA草根计划”，围绕“草根英雄”的核心草根文化，展开了安踏“永不止步”的品牌文化与草根亲密接触与沟通的品牌整合传播运动。从2006年7月15日开始，安踏在我国上海、北京、广州、成都等12个城市举行了街头篮球赛。这是我国最大规模的街头篮球赛，吸引了2万多球迷前来参与。安踏帮助这些爱好篮球运动的青年人实现了从草根到球星的梦想。此外，还有安踏极限运动进校园的活动，让北京、广州、成都三地十余所大学的学子感受到了挑战极限和挑战自我的魅力。

品牌的道路永无止境。2008年8月8日，奥运会在中国北京开幕，全世界的眼球聚焦中国。安踏公司决定重拳出击品牌策略，要在奥运会上占得先机。他们的奥运广告宣传系列之《宣言篇》率先在CCTV1、CCTV2、CCTV3、CCTV5、CCTV8、湖南卫视、安徽卫视、上海东方卫视等电视媒体上播出。

此外，安踏大发网络江湖“英雄帖”，新浪、搜狐、网易等各大门户网站一同兵戈纵横。安踏还陆续推出了奥运备战系列、奥运夺金系列、奥运未来系列等奥运广告，全方位诠释“永不止步”的品牌精神。

在举步维艰的国内市场，经营难度日益增大，从品牌意识的觉醒到成功地摸索出自己的品牌之路，安踏的成功证明了丁志忠作为年轻一代福建商人经营思路的正确和智慧。

总之，品牌是企业在经营过程中无形资产的浓缩，是一个企业整体素质与实力的体现，也是企业知名度、美誉度的象征，在企业开拓市场、资本扩张、队伍扩大等方面发挥着重要的作用。所以，企业的经营者只有尽快摸索出一条属于自己的品牌之路，才能在市场竞争中占有绝对优势。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十二回 闽商商道五：人和则财通

闽商讲究“和为贵”，他们一方面非常注重培养广泛的人际关系，另一方面注重培养人与人之间的和气。很多闽商的崛起和发展都是因为他们人脉广，并且都能因“人和”得“财通”。闽商陈水波、颜玉莹、林聪颖都是因为广交朋友、注重人和而取得成功的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

福建重商杰，商杰重人和。

在福建先人的商业古训中有这么一条，就是“和为贵”。在福建商人眼中，人是商业的瑰宝，是商家的财源。人人都是福建商人的潜在客户，“相与一人得条路，得罪一人打堵墙”、“四海之内皆兄弟”是他们经商的指导思想。

要想与他人和，就必须先与家人和，“家和万事兴”的道理众人皆知。

20世纪50年代，陈水波出生于福建南安的一个叫做石井的小镇。陈水波有两个哥哥、一个弟弟和两个妹妹，加上父母双亲一家八口人。他们这家人就靠家里的几亩薄田过生活，日子过得很苦。

在他前20年的生命里，陈水波就是一个地地道道的农民，每日过着面朝黄土背朝天的日子。他和他的兄弟姐妹们过着缺衣少食的生活，为了这，他们的父母不知道偷偷流了多少眼泪。

改革开放以后，当地人离开了那片祖祖辈辈耕耘的土地，他们要“下海”经商寻找发家致富的新路。看到这种情况，陈家兄弟再也无法专心侍弄那几亩田地了，可是面对现实，他们又显得很无力。陈家世代务农，祖上都是勤劳朴实的农民，这一下子要让他们跨出“农门”并非易事。

当看到村里陆陆续续有人走出去后，陈家四兄弟有些无奈，有些焦急，还有些不知所措。一天，四兄弟集聚在一起商量起来。

陈水波说：“二哥，你一向沉稳，你看看咱们兄弟干些什么好呢？”

“咱们也别瞎着急了，我看不如咱们兄弟几个分头去考察一下，回来再说。”陈水波的二哥陈水双说道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在陈水双的建议下，几个兄弟出发了，经过连续几日的考察，他们各自有了些主意。几天以后他们又重新聚在一起，经过研究，陈水双得出一个结论：石井青山绿水，别的没有，就是石材资源非常丰富，具有产业优势。陈水波也表示同意，他说：“目前，石材行业在当地还很少有人做，还是具有很大的市场潜力和竞争力的，咱们就做石材吧。”

兄弟四人一拍即合，立即付出行动，当年就创办了石井锦安石料厂。

有很多商人多半是因为资金不足或者为减少风险才选择与人合作。但是，福建商人与族人、亲戚、朋友合伙赚钱并不完全因为此，更是源于他们“有生意一起做，有钱大家一起赚”的理念。福建人大多喜欢召集自己的亲朋好友一起做生意，以形成一个稳健的家族团体。

众人拾柴火焰高，陈水波兄弟四人团结一致，做起生意来自然也顺风顺水。兄弟几个的眼光敏锐，石井镇确实拥有得天独厚的矿石资源，很快他们的生意就一点点地做了起来。经过几年的奋斗，陈家四兄弟扩大了石料厂的规模，又创办了福建南安杨山板材厂，并将石材卖出了南安，卖向了泉州，卖出了福建，卖向了全国各地。

有人会问：“这四个农民兄弟怎么能把小小的石材厂推向全国的呢？”这听起来似乎有些令人难以置信。说这事难，其实也不难。陈家四兄弟都是敢想敢做的闽南人，再说四人齐心，自然能够其利断金。陈水清、陈水双、陈水波、陈水滚这四兄弟每个人都有自己的长处。有人擅长交际，有的擅长销售，有的擅长进货，总之，在商场上，他们“四仙过海，各显神通”，轻而易举地做成了很多人想都不敢想的事。

1993年是陈氏四兄弟的事业高峰年。陈水波兄弟分别在福建、北京、河北等地拓展业务，赢得了大片市场，其中在北京的“战果”最值得称道。

在北京，陈家四兄弟先后承办了人民大会堂、中央军委大楼、国家工商行政管理总局、建设部办公大楼、中国人民解放军总参谋干部休养所等重大工程项目的石材和装修业务。这一系列“重量级”的工程使陈水波兄弟的公司呈现出飞跃发展的态势，又为他们后来从事房地产业奠定了坚实的基础。

2001年6月，北京润丰房地产开发有限公司正式成立，陈水波任董事长。那时候他看好了距离奥体中心不远的安立路。想到2008年北京将举办奥

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

运会，那么必然会带动这里的房市。尽管地皮很贵，陈水波还是买了下来，建造了“润枫·德尚”项目。这个项目的每一个环节他都力求做到最好，建筑采用的每一种原料都选用了国际领先的名牌产品。如此一来，高品质、高性价比的楼盘受到消费者的认可，销售率达到了100%。

随后，润丰地产又启动了“润枫·水尚”项目，并于2006年入市。紧接着，“润鸿水尚”、“大兴旧宫”等一系列高品质的建筑经过陈水波兄弟的规划在北京拔地而起。陈水波和他的兄弟们率领着润丰地产越走越好，越干越顺。

从创业到辉煌，陈水波四兄弟一直都是团结一心，共同朝着一个目标努力。很多人会想，陈家是个大家庭，众多兄弟姐妹汇集在一起不是很容易产生矛盾吗？答案是陈家人团结一心，享受着四世同堂、其乐融融的生活。

其实，陈水波兄弟一直忙于经商，很少将精力放在处理家务事上，他们家人之间却相处非常的和美。这是何原因呢？这是因为他们有自己的“法宝”——《陈氏家歌》和《陈氏家纲》。

《陈氏家歌》和《陈氏家纲》的创始者是陈水双，也就是陈水波的二哥。他们兄弟出身贫寒，生活清苦，过去为生活奔波劳累的场景仍萦绕在四兄弟的脑海里。得益于国家改革开放的好政策和“家和万事兴”的古训，他们才能同心同德，开创出今天的事业。如今家族事业兴旺发达，家族里的人也应该更加团结紧密。

发达后的陈家人认为居安一定要思危。他们看到时代在变化，人的思想也跟着变化，切不可在安逸的环境中变得消沉和涣散，于是《陈氏家歌》和《陈氏家纲》便应运而生了。

先说说《陈氏家歌》。这首歌其实就是那首脍炙人口的《家和万事兴》，歌词唱到：“老祖宗留下一句话，家和万事兴，万事兴。妻贤夫兴旺，母慈儿孝敬。众人拾柴火焰高，十指抱拳力千斤。老百姓留下一句话，国安享太平，国强民才强，民富国安定，大河涨水小河满，众人栽树树成林。中国人都信这个理，国安享太平。”《家和万事兴》唱出了陈家的共同信奉。

再说说《陈氏家纲》。这里面记载着陈氏家族治家的方略。《陈氏家

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

纲》粗细有致，有纲有法，处处体现着“家和万事兴”的真谛。

《陈氏家纲》明确地介绍了如何处理家族内外的人际关系。比如《家纲》中是这样规定有关长辈与晚辈之间关系的：“长辈对晚辈要严宽适度，既不能放任，也不能过分苛责，以利于他们的身心健康发展。身教重于言教，长辈的一言一行都要对晚辈起良好的示范作用，做晚辈的表率。晚辈要尊重长辈，要虚心接受长辈的批评与教育，戒除‘娇气’和‘骄气’，学好知识，学会做人。”

此外，《陈氏家纲》还规定：“平辈之间要互相尊重、互相体谅，兄友弟恭，真诚沟通；所有的宾客都是衣食父母，应给予尊重；公司员工都是事业上的伙伴，要尊重他们的人格……”

《陈氏家纲》尤其重视和引导陈氏家庭的未成年人树立正确的人生观和价值观。为此，《陈氏家纲》特别制定了关于“未成年人的教育问题”的有关规定：

随着现在物质生活和精神生活的不断提高，许多东西的负面影响了孩子的身心健康，如果不严格要求和加强教育，难免使孩子走向歧途，影响我家族整体素质的提高。面对这一问题，提出几点要求。

1. 帮助完成未成年人的上学辅导及思想品德教育工作。

2. 帮助未成年人在就读学校和所学专业上作咨询选择。

3. 关于学业问题与未成年人沟通。

4. 帮助未成年人联系工作及参加学校组织的家长会议。

5. 对未成年人制订相应的规章约束他们，使之思想向正确的方向健康发展：

（1）未成年人不许进网吧、歌厅等娱乐场所；

（2）鼓励未成年人结交品行端正、知书达理的朋友，取长补短，互相提高；

（3）不许骂人、说脏话、打架、斗殴等；

（4）对老师、家长和外人说话要有礼貌；

（5）认真学习，按时完成老师和家长布置的作业；

（6）虚心接受老师和家长的批评；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（7）在家和家人要和睦，在学校和同学要团结；

（8）督促未成年人努力做到德、智、体、美、劳全面发展，成为我家族有朝气、有抱负的接班人。

试想，如果一个孩子从小就在如此的家庭环境中长大，那么走出家门后与人相处会是多么得体，人际关系会是多么和谐！

有了《陈氏家歌》和《陈氏家纲》还不算，为了能够与时俱进，陈氏家族在认真学习胡锦涛主席提出的“八荣八耻”的基础上，制定了“陈氏家族八荣八耻”：

以上慈下孝为荣，以不仁不孝为耻；

以兄友弟恭为荣，以见利弃义为耻；

以家庭和睦为荣，以家邻分化为耻；

以忆苦思甜为荣，以爱慕虚荣为耻；

以自强自立为荣，以不思进取为耻；

以知书达理为荣，以恃才傲物为耻；

以勤劳简朴为荣，以奢侈浪费为耻；

以重视教育为荣，以愚昧落后为耻。

通俗易懂的“陈氏家族八荣八耻”让我们看到了新时代福建商人的敏锐和智慧。家族中每个成员的一言一行都统一到这样一个荣辱标准之下，怎能不和谐？

陈氏家族成员间的和谐及家族文化理念让我们看到了“和为贵”的重要性。就是这种“和为贵”的精神，使得陈氏家族不管到了哪里，做什么生意，都能战无不胜，难怪一位北方商人曾深有感触地说：“我们是用手指和他们的整个拳头在打架，焉能不败？”相信在《陈氏家歌》和《陈氏家纲》的作用下，陈氏家族成员会永远和和美美，事业也会不断兴旺。

《圣经》上说：“家庭不和，难以立足。”一个商人要想获得其他人的支持，就必先将家族内成员间的关系处理好。作为一个商人，只有将家族成员之间的关系处理得当，才能放开手脚，着手应对外面的生意往来。

《论语》中说：“礼之用，和为贵。”往小里说，家庭和睦了，一切事情就都好做了，如果家里乱得一团糟，那么什么事都做不好了。往大里说，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人生活在世间，不能离开社会，不能离开群众而独自生存，只有与他人建立和睦的关系才能在社会上立足。总之，无论是做人还是经商，“人和”至关重要。

那么，福建商人是如何利用邻里朋友间的“人和”成就事业的呢？在这方面，很多福建商人在着手做生意之前就已经打点好相关的人际关系了，“现上轿现扎耳朵眼”和“过河拆桥”的事，福建人是不做的。在这方面，被称为新加坡“白花油大王”的颜玉莹表现得尤好。

颜玉莹，1900年出生于福建省漳州市海澄县的一个中医世家，是兄妹四人中的老二。为了摆脱贫困的乡村生活，寻觅富裕的生存之地，他在10岁那年随父亲背井离乡来到新加坡淘金。

按理说行医养家也算是有一技之长，安身立命是比较容易的，但是，颜玉莹不愿像父亲一样承袭祖训干中医，于是他就去了一家“办馆”做事。“办馆”，就是现在贸易公司里的“打工仔”，颜玉莹想在商界干出点名堂，成就一番事业。

颜玉莹充分发挥天生的交际才能，广泛结交了诸路朋友，很快就从毫不起眼的“打工仔”突变为小有名气的“小老板”。就这样，他凭借克勤克俭的工作态度、忠厚待人的处世方法和良好的人际关系，不仅在槟城建立了糖果厂，而且在新加坡开办了贸易行，专门给停泊在新加坡的远洋轮船的船员提供伙食。由此，他迅速成为名扬东南亚工商界的“华裔无敌小子”。

颜玉莹天生爱结交朋友，性格上也是平易近人，故而在每天送饭的过程中，他与远洋船上的海员们混得十分熟。当时一艘远洋轮船上有位随船的德国医生，他与颜玉莹成为了莫逆之交。

德国虽是西方国家，但其医学和我们所知道的一般西医学有所不同。一般西医学都不太相信中国传统的中草药学。德国医学虽然也采纳一般西医学的疗法，但是受中国古医学理论影响较深，所以非常重视草药的医用价值。

这位随船的德国医生恰巧就是一位草药学家。他觉得颜玉莹不仅为人平和，还有一颗医者之心，所以与他交往甚欢。德国医生所在的轮船去过很多地方，他没事的时候就喜欢找懂点医术的颜玉莹闲聊。

有一次，这位德国医生对颜玉莹说：“我们的船经常穿越热带和亚热带

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地区，船员们都很容易受到暑热和炎阳的侵扰，经常会中暑、生疟疾。”

“我也听说了，我回去也问了问我父亲，他也没找到理想的药方，我真替你们感到担心啊。”颜玉莹说道。

“我这几年也去了很多国家，作了些研究，把薰衣草、薄荷脑、樟脑等一些草药配合起来制成了一种药油，现在还在尝试中。”

“那这药具体能治疗什么疾病啊？”颜玉莹立刻来了兴趣说道。

“对治疗一些轻微的中暑症状还是不错的，可是用在西方人身上不是那么明显，更适合你们东方人。”德国医生有些惋惜地说。

颜玉莹安慰了德国医生几句。突然，德国医生兴奋地说：“不如我把药方送给你吧，你也好帮助更多的南洋百姓。”

正是因为这位德国医生的高风亮节，才成就了颜玉莹的伟业，才造就出威震四海的“白花油大王”。

颜玉莹获得好友馈赠的药油配方后，最初并未想到以此谋利，只是把制好的药油分赠给亲朋好友和邻里乡亲使用，效果却出人意料的神奇。在人们一致称赞并鼓励他办厂生产的情势下，颜玉莹抱着“给人们一份爱心，还人们一份健康”的远大志向，于1927年创办了白花油药厂，全力向药油领域大胆挺进。

按照亲友们的建议，颜玉莹便开始了以广州、香港、澳门及东南亚为市场做白花油生意。最初，药油并没有名字，颜玉莹想到尽管药油疗效神奇，但是，如果没有一个好名字，也是很难家喻户晓。

药油究竟应该起一个什么样的名字呢？颜玉莹为此饮食不香，寝卧难安，苦苦觅求，终无所获。一天，他百无聊赖地随手拿起药油瓶子闻了起来，顿时感觉到药油的气味与自己酷爱的水仙花气味十分相似。

水仙花是白花，何不将药油命名为白花油呢？这一通俗易懂的名字，不仅恰当地反映出了药油的特性，而且“白”字和“花”字大人小孩皆认识，还易于传播，读起来也是朗朗上口。于是，他不仅将药油命名为白花油，还将药油的商标设计为一束盛开的水仙花。

1930年，经过颜玉莹一段时间的筹备后，白花油药厂在新加坡注册成立了，白花油药品正式进入市场发售。为了专心致志地搞好白花油的生意，颜玉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

莹毅然放弃了如日中天的贸易行和糖果厂生意，全身心投入这一全新的领域。

当时，贸易行和糖果厂生意是很赚钱的，就这么一下子全部放弃毕竟是冒险，万一白花油生意失败，就没有回头路可走了。可颜玉莹认为，白花油和他以前的生意有所不同，贸易行和糖果厂虽然也赚钱，但是这种生意遍地都是，自己仅是分一杯羹，无法让自己做强。并且，如果要兼顾其他生意的话难免会分神，与其三个生意都处于不利之境地还不如破釜沉舟，这样离成功也许会更近一些。

认准了这条路，颜玉莹坚信白花油会为他打开无限商机，因此，他便抱着“不成功，便成仁”的态度奋斗了。

颜玉莹率先以新加坡为主要市场推出了他的白花油，继而又将它推广到马来亚的槟城。下一步，他打算将白花油卖到在当时具有国际贸易中心之称的香港。

很快，白花油的畅销证明了颜玉莹的眼光独到。那时候正值1945年日本战败投降，东南亚恢复了和平，市场也逐渐趋于繁荣。颜玉莹抓住此次契机，大力度全面开展了国内的业务，并在南京注册了商标。

为了在国际贸易中心香港占有一席之地，他果断地关闭了新加坡的白花油药厂，冒险地将全部家当和业务迁到香港，以求在狂热的竞争中一举称雄。

当时香港的油药行业竞争已进入白热化，在流行的牌子中，以虎为标牌的万金油和以佛为标牌的二天油是其中的佼佼者。面对如此狂热的市场竞争，人们普遍认为不管谁加入这场胜败已成定数的争斗中都将一败涂地。

颜玉莹的勇气令人称赞，但是，要真正打入香港药油市场，从“坐地虎”手里分一杯羹，却实不易。当白花油药厂在香港开始生产后，由于名气不是很大，故而许多店铺都不愿进货甚至连代售也不乐意。

面对这种营销窘状，颜玉莹并未坐以待毙或等着天上掉馅饼，而是大打广告宣传公关战，以提高白花油的知名度。

首先，颜玉莹要做的就是要让老百姓认可白花油。怎么做呢？还是要以人制胜。颜玉莹发现香港仔避风塘有数百家开快艇的人，他就和那些接载客人去吃海鲜的艇户联络，希望他们能让他在快艇上面做广告。当然，其代价是颜玉莹不仅要将白花油免费赠送给他们，还要为在艇身上做广告付费用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这一招真是高明啊，一则凡是乘船晕浪的人随时都可以向艇主购得白花油以减轻痛苦；二则凡是去香港仔游览吃海鲜的人都会看见白花油的广告。

接下来颜玉莹马上又打出了另一张人气牌，借助粤剧名人宣传白花油。前面说到，颜玉莹有着很强的社交能力，来到香港后，他很快又建立了广泛的人际关系网，和很多影视界名伶交上了朋友。

颜玉莹为人慷慨大方，免费将白花油赠送给当红影视明星罗艳卿、何非凡等人使用。这样一来，依赖明星效应，白花油的名声不胫而走，香港社会的大批追星族和发烧友竞相效仿。颜玉莹正是利用了人们的追星心理使白花油真正走进了“寻常百姓家”。

这两种非凡神效的广告公关绝招，使得白花油在香港药油市场后来居上，与虎标万金油、均隆袪风油、二天油平分秋色，分庭抗礼。

从颜玉莹的经营谋略上看，由于实力相差悬殊，他是难以与其他竞争者抗争的。当时同做此行业的胡文虎为了给他的万金油做广告，不惜重金在香港创办了《星岛日报》，并以此为媒介，展开了强大的广告宣传攻势，使万金油成为香港药油市场的第一品牌。而二天油集药水和香水于一身，以特有的香草味深得民众喜爱，尤其在越南和柬埔寨，几乎是家家的必备之药。

颜玉莹没有胡文虎的财大气粗，也没有海外的知名度，可他最大的优势就是其广泛的人际关系网。诗人说“生活像一张网”，其实诗人说得太抽象，生活其实很简单，生活就是人与人之间不断的来往。所以，人际关系在人们的生活中就显得尤为重要。

颜玉莹继而又巧妙地将人际关系网转化为宣传网，不得不说这是他创业早期的取巧之道。当然随着生意的逐渐扩大，他也投入重金改进宣传方式，这自然也是后话了。

人常说：“种善因，得善果。”颜玉莹十分热心公益事业，多次参加社会上组织的各种福利捐助和慈善活动。他曾经说过：“多做善事可辅助业务发展，这是经商办企业的第一要诀。只有把来自于民的财富还之于民，才能取得事业和名声的双丰收。”

正因如此，颜玉莹才能潜移默化地将白花油通过福利事业传播出去，促使白花油在一次次善举中名闻遐迩、人见人爱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

颜玉莹时时、处处、事事以救民于水火为己任。1953年12月25日，香港九龙石硖尾发生特大火灾，焚毁房屋7 000多间，受灾人口达6万多人。

颜玉莹马上参与了这次震惊香港内外的筹款救灾活动，而且设立了白花油慈善会。只要每月在白花油慈善会购买一支大号或二号白花油的人就自动成为会员，不仅在购买白花油的时候可享受九折优惠，而且死后家属还可得一笔丰厚的抚恤金。

就这样，颜玉莹使白花油的销路大开，销量大幅度提升，也使自己成为妇孺皆爱的香港头号大善人。转眼间几十年过去了，白花油作为众多中华名药名品奇葩中的一枝，理所当然地成为福建商人的骄傲。

经过先辈的苦心经营，颜玉莹的长孙颜为善接过了公司的管理大权。颜玉莹为何给孙子取名颜为善？显然是希望他能够“与人为善，事事皆善；广播善缘，终能善成”！

颜为善接管公司以后，没有表现出丝微的不适应和惶恐，反而很快地进入了角色，大刀阔斧地为创新白花油而不懈努力，力图走出一条“经营传统代代传，营销绝招世世延”的成功之路。

颜玉莹之所以能够获得成功，首先是因为他获得了白花油的配方。正是因为他好结交朋友，令人感到亲切可信，德国医生才会将白花油的配方慷慨相送。其次，由于颜玉莹存好心、办好事，将白花油送给亲朋好友，才会得到他们的鼓励和支持，进而着手办厂。此外，白花油能够顺利营销与颜玉莹的影视界朋友的宣传也是分不开的。

凡此种种，不难成功，秘诀一个，人和财通！

可口可乐公司的总裁曾经说过：“把我所有的东西都拿走，把员工留下，几年以后，我可以重建一个王国。”所以说，企业的成功离不开企业内的每一个员工，任何管理者都会重视与员工的关系。对于民企居多的福建来说，企业为了能够让员工感受到企业良好的文化氛围，做出了很多努力。九牧王的老板林聪颖就是一个很好的例子。

2005年开春，九牧王公司门口人山人海，大门被围了个水泄不通。到底出了什么事？原来，这家公司正在招工。这次招聘，九牧王公司计划招工800名，可报名的人数却达到了2 000多人。是什么原因让这么多的人挤

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

向了这里？一位务工人员给出了这样的回答：“九牧王的老板对待员工那叫真好！”

九牧王的老板叫林聪颖，在他的办公室中挂着这样一句话“牧心者牧天下”，在他看来与人相处“耕心为上”。这是因为林聪颖的第一次创业被两个朋友骗了个底朝天，此后，他更加珍惜人与人之间的真诚。

林聪颖刚刚投入商海就选择了粮食生意，因为当时他所在的泉州每年都要从外地运进大量的粮食，而之前他在粮食系统工作时结下了一张关系网，这些都可以运用到他的生意上来。

年轻时的林聪颖雄心勃勃，因为资金有限，他找到两个关系最好的朋友做合伙人。于是，他用自己的积蓄加上从亲戚朋友那借来的4万元钱，在靖江市粮食局承包了一家部门。创业是很艰苦的，他们在粮食局内找一个小房间，摆了一张桌子，再找了几把椅子就算是办公室了。

林聪颖又联系了几个农民，简单谈了几句，他们就立马成了工人。这办公地点有了，工人也有了，接下来就是分工。几个伙伴最后决定，林聪颖跑进货，那两个朋友管销售，生意就这样风风火火地做了起来。

林聪颖心里很高兴，做起生意来也是格外卖力气。在他的努力下，粮食一车皮一车皮地从山西、河南等地运进来，他也很放心地交给两位朋友去销售。那两位合伙人也很尽力，很快就将运来的粮食销售一空。

林聪颖对未来充满了信心。也基于对两位合伙人极大的信任，他经常兴冲冲地对他们说：“照这么干下去，过不了几年咱们就发了！”可是他不知道，他每次说这句话的时候，那两位合伙人都非常心虚。

到了这一年的年底，林聪颖做起了结算，这一算把他吓了一大跳。原来，扣除所有的费用，他非但一分钱没有赚到，还把所有投进去的钱赔了个精光，不仅如此，他还欠了2万多元的债。林聪颖一下子很难接受这样的事实：明明是有利可图的啊，怎么会赔钱呢？他立刻找来两位合伙人，可他们支吾了半天，也没有给林聪颖一个明确的解释。

林聪颖恍然大悟：不是所有的人都讲究诚信的。尽管他想拿起法律的武器来捍卫自己的权利，但是他知道，这次的失败他自己也难辞其咎。由于初次经商和对朋友的深信不疑，他的公司在管理上漏洞百出，林聪颖始终没有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

想到让他们做个清楚的进出账单。这次他就当是花钱买教训了。

拿着仅剩的200元钱，他来到了山东，开始进军服装业。经过了多年的奋斗，他阅尽商海中难测的人心，看惯了生意场上的尔虞我诈，更觉诚挚之心的重要。当林聪颖成为九牧王的老板之后，他更想把这份关心、这份信任、这种真诚播撒给自己的员工。

在用人上，早年朋友的背信弃义并没有给林聪颖留下灰色的阴影，反而让他清楚地看到了“人和”的重要。基于这样的思考，他首先决定在待遇上吸引人。为了能够拥有优秀的人才，九牧王以高于闽南地区30%的待遇招聘员工。物质的刺激和公司注重人才的理念激发了员工的积极性。当然，九牧王还通过综合考量，对于不同岗位给予不同的待遇。对那些处于高层的管理人员，九牧王还考虑采用给予股票期权等长期性的鼓励手段。

其次，在细节上，九牧王为每一位员工倾注了大量的情感。制衣车间内，女工们身穿粉红色工作服忙碌着，这里摆放着中央空调压缩机，其管道遍布车间里的每一个角落；头顶的日光灯采用对角线方式排列，目的是为了减少对眼睛的刺激；厂区公园内假山、凉亭、绿地随处可见。

九牧王对待所有员工都一视同仁，即便是最底层的员工，九牧王也竭力对待。每月都会举办一场员工生日会，无论林聪颖在哪里，总会赶回来。

此外，九牧王还格外关注员工的福利。九牧王的女职工很多，很多女士用品都是企业提供给大家的，林聪颖还专门跟供应商说“要最好的”。值得一提的是，只要在九牧王工作满一年的员工，无论身处哪个职位，都可以享受免费到香港旅游的福利和待遇。

付出就会有回报。林聪颖以“牧心者牧天下”为指导的用人政策，在员工的心中播下了感恩的种子。有一次，公司因为合作者违约陷入困境，元旦将至，工资发不下来。林聪颖愧疚地对大家说：“今年亏了，没钱发工资，大家先拿300块钱用着，过了节我尽快补上。”员工们谁也不肯接钱，还对他说：“我们相信老总的为人。工资不要了，算帮你的忙。”

2003年公司经过决定要为全体员工加薪。事与愿违的是，那一年正值非典，不少地方疫情严重，公司的销售业绩直线下滑。在此困境下，公司员工联名写信，主动要求“不加薪”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

林聪颖得知后，内心无比欣慰和自豪，依然决定不改变为员工加薪的计划。他心里很明白：“有这样的一支团队，企业不怕不赚钱，一定会成功的！”

由中国商业联合会、中华全国商业信息中心等权威机构发布的“2008～2009各类商品销售冠军榜”的西裤类冠军品牌的评比中，九牧王再次称雄，连续九年在全国市场综合占有率、市场覆盖率和年销售份额上蝉联全国同行业第一，连续五年被授予“全国十大畅销品牌”的荣誉。

企业是土地，员工是种子，要把种子留住，让它发芽长大，就要将它的根牢牢抓住。当全国各地的企业都在为“用工荒、用工难”问题所纠结的时候，九牧王员工的流动率却一直控制在1.5%以下。这是因为，九牧王的员工已经把心留在了这里，将九牧王当做自己的家。

无论是家里人齐心合力拼事业，还是好友间相互扶植、鼓励或是企业对人才的真情呼唤，都是为了一个目标：做强事业，追逐效益。福建商人是精明的，他们将“人和”发挥得淋漓尽致，实现了“人和则财通”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十三回　闽商商道六：以创新求发展

闽商勇敢大胆的性格，注定了他们不会在商场上墨守成规。他们根据不断变化的市场需求，不断地更新着自己的观念，创造出与时俱进的新产品。因此，在商海中，他们总是能淘到更多的金，获得更大的利润。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市场是不断变化的，所以企业只有在不断创新中才能立于不败之地。何谓创新？一位名人说得好："创新首先是一种由创新者的素质和创新者的思路组成的运行机制，它是一个由创新者的素质转化为创新者的思路，再由创新者的思路转化为创新者的行为的复杂过程。"

思想观念的更新是创新的第一个关键点。福建商人为了适应变化莫测的市场，不断地进行着观念的更新，以获得更大的利润。

陈肇雄是长城集团的董事长，1961年，出生在福建莆田。1978年，陈肇雄考入华东工学院计算机系。大学毕业后，他进入中国科技大学研究生院深造，开始从事机器翻译方面的研究。出于对知识的渴望，陈肇雄又考取了中科院计算机研究所的博士生，学习机器翻译的理论和开发系统。此后，陈肇雄认真作研究，在智能型机器翻译的研究中提出了很多建设性的看法。1992年，年方30岁的陈肇雄晋升为中科院研究员。

在他人眼中，陈肇雄无疑是带着光环的成功人士，人们都预计他将在计算机研究领域里大放异彩，成为举世瞩目的技术专家。但令人感到惊愕的是，这个前途无量的人竟然决定"下海"经商！

作为一个学者，他深知科研和"下海"并不是完全冲突的两件事，完全可以合二为一。

当时，知识经济的力量尚未完全被人们所认识，创业环境也令人担忧。但是，这并没有阻挡住陈肇雄从商的步伐，因为他拥有的是最热门、最急需的技术。不久之后，他越发对自己有信心了。因为，1991年12月，陈肇雄的研究成果在"香港电脑软件展览会"上引起了极大的轰动，成为展览会上最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

受欢迎的项目之一。他的这个项目立刻引来2 000多位专业人员的光顾和洽谈，同时被确认为是当时国际上同类系统中水平最高的。参会的有30多家外商表示愿意和陈肇雄合作开发此项目，并有美国、加拿大、香港等地的10家公司希望与他联合创办公司，进一步开发此系统，使其商业化。

在看到自己的科研成果有这么大的开发潜力后，陈肇雄趁势下海了。他清楚地知道这个项目的价值，于是在众多的竞争者中只选择了7家出价都在2 000万元以上的公司进行谈判。

陈肇雄提出了一个看似苛刻的条件：袖珍智能英汉机器的翻译系统，一年成果试用期，陈肇雄课题组每年至少获得保底利润74万美元。

这个条件一抛出，很多家公司望而生畏了。但是，权智公司的董事长谭伟豪却毫不犹疑地答应了陈肇雄课题组开出的全部条件。谭伟豪也是个有经济头脑的人，他认为这一切付出都是值得的。

究竟是什么样的项目让香港权智公司如此着迷呢？原来这家公司想利用陈肇雄研发出的翻译系统制造出能进行英汉句子和文章翻译的袖珍电子翻译器。只要输入一个英文单词或者句子，它就可以显示出相应的中文，并用英语、汉语读出声音。

让我们想想，这样的袖珍翻译器谁最需要呢？当然是那些正在学英语的学生和正在学习中文的老外了。当人们无法用语言和外国人进行交流的时候，拿出这个携带方便的翻译器，无论想表达什么意思，对方都能清楚明了。可见，像这样一个“随身翻译员”，无论是在学习、旅游还是商务中都有不可估量的作用。

谭伟豪慧眼识珠。他的公司应用陈肇雄课题组研发的成果推出的第一批电子翻译器立即在香港销售一空，人们对这个小小的翻译器评价甚高。到1993年，香港权智公司一年内在香港、台湾售出电子翻译器30万台，销售额达6亿港币，纯利润超过亿元大关。这与当初付给陈肇雄课题组那区区74万美元相比，是相当划算了。

其实，陈肇雄课题组研制出的这个翻译系统，最有价值的地方并不在于它可以英汉互译或者发声，而在于它能对每个英语单词的不同用法进行全面描述和形式化表达。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

具体来说，在这套系统中，有90万个英语词汇、2 000条通用规则、15万个汉语词条、几百万个汉语句型、10万个汉语惯用型，可以说是一部“百科全书”。

这套翻译系统还具备自动识别功能。比如英文中“proposal”这个词，它就有很多种意思，例如提议、建议、求婚等，系统可以根据上下文，自动判断出准确的中文含义。有人会提出疑问，那如果翻译器中没有相应的汉语词汇怎么办呢？这个也不难，它可以进行自动推理，然后翻译成中文，这就是人们常说的人工智能。

香港权智公司在使用这项技术一年之际，预感到袖珍电子翻译器将有更大的利润空间，便提出要与陈肇雄合资组建公司的计划，并预计投资百万美元。

这并没有出乎陈肇雄的意料，但这项技术不是他一个人创造出来的，它是属于全课题组的，属于国家的。于是，香港权智公司立马找到了中科院。

1992年10月，合资公司正式挂牌成立，注册资金740万美元，投资额达到1 800万美元。陈肇雄领导的中科院计算机机译开发中心的技术股占到了公司股份的50%。按照双方合同规定，香港权智公司每年至少还要支付开发中心200万美元的技术使用费。

敢想敢做的福建人一直都勇于打破常规寻求创新。当知识分子脑中的知识经济意识开始觉醒的时候，爆发的力量是惊人的。陈肇雄凭借着自己雄厚的知识力量，以智慧呼唤财富，给予了人们很大启示。

在日新月异而又千变万化的市场中，任何商人都要有新的观念、新的方法、新的发明、新的创造、新的赚钱之道，才能让自己的事业长盛不衰，让财富滚滚而来。

如果把企业比喻成一个人，那么创新就是他的心脏。试想，一个人的心脏停止了跳动，那么死亡也就降临了。对于一个成功的企业来说，从它成立的第一天开始，就需要不断地进行自我更新。

20世纪末，当人们听到“氧吧”这个词的时候都对它充满了困惑，不知道这是个什么东西。很多人以为是“酒吧”或者“网吧”，因此这一行业一直是无人问津的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

福建商人苏继挺认为，随着现代人生活水平的不断提高，生存环境却在遭受着巨大的威胁：源源不断的汽车尾气、高耸挺立的工业厂房、冒出浓烟的大烟囱……对于那些患有气管炎、哮喘等顽疾的人来说，这无疑是一个重荷。尤其是工业化进程中发展得较快的那些大城市，空气质量更是令人担忧。于是，苏继挺下决心开发负离子空气清新机，让每个人都能够自由地呼吸清新、健康的空气，在舒适的环境中快乐地工作和生活。

负离子空气清新机在工作的时候会释放出大量的负离子，这些负离子可以消除很多烟雾并和灰尘相结合，使灰尘下落，在房间里营造出一个像森林般清新的空气环境。不难想象，人们身处这样的环境，如同置身于雨后的森林，享受着清新空气所带来的清爽和愉悦。

1997年，在福建泉州，苏继挺的奥得奥公司成立了，这是一家集研发、生产和销售为一体的国际化高新技术企业。其主导产品是家用空气净化器系列、车用空气净化器系列、商用空气净化器系列等。

在现代工业蓬勃发展的今天，人们对生活质量的要求也越来越高，苏继挺觉得负离子空气清新机的市场一定很大，但最初这项产品并没有市场。可是，他坚信，只要是人们需要的产品，就会有市场。苏继挺冷静地整理出负离子空气清新机的市场现状。

首先，任何创新产品的推广都会碰到传统阻力的问题，空气清新机这样的新产品，短期内不会有太大的利润，这一点要作好心理准备。

其次，如何说服消费者也是个重要问题。以前市场上从来没有出现过此类产品，消费者也没有听说过，更没有见过。消费者的态度显得十分不屑，提出的问题也很尖锐。有人问：“这玩意儿管用吗？我看不见，摸不到的，谁知道灰尘都去哪里了？”也有人问：“也没有个具体的标准能看到效果，这不是白花钱吗？”更有人说：“我都活了几十年了，没用它也活得挺好的。”所以，当空气清新机这样的产品推出后，企业面临的最大问题就是如何让消费者接受该产品。

最后，对于销售该产品的业务员来说，推销也是有相当大难度的。如何推销呢？如何向消费者解释空气清新机是做什么的？如何让消费者相信呢？其实，有很多业务员自己本身就很怀疑这样的产品能不能在市场上站住脚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所以，首先要让销售员自己先了解产品，认可该产品。

虽然困难重重，可苏继挺坚信，他一定会成功的。既然产品已经生产出来了，而且还具有潜在的市场，那么就一定要坚持。有了这样的意志力，他需要做的就是将想法付诸实践。

这时候，海尔、美的等企业利用强大的实力和铺天盖地的广告推出了负离子的概念，让很多消费者对负离子清新机有了一些模糊的认识。苏继挺认为，他的机会来了。一来这个概念的推广无需另外动用人力、物力和财力，二来新概念的推出很容易让消费者知道负离子是个新鲜事物，一定会引起一些年轻消费者的注意。

苏继挺认为，要想让消费者更快地接受负离子空气清新机，就需要在质量上有所保证，所以苏继挺深感来源于技术方面的压力。他的产品是一个全新的产品，在生产工艺上完全没有可借鉴的，更缺乏专家的论证。当初只是觉得空气清新机是个新事物，便一股脑地扎了进来，现在的情况意味着他需要边摸索边前进。

要想有新技术，必须先有新人才。苏继挺和他的奥得奥公司首先吸纳了大量的“海归”，又与中国预防医学科学院长期挂钩，配合公司自身的技术力量共同开发新产品。

对于创新，苏继挺这样说：“不要跟在别人后面吃灰尘。”很快奥得奥以绝对优势站在了其他产品之前：奥得奥的产品在同行业中第一个通过了CCEE认证，产品合格率达到了99.98%。

在新产品的研发上，奥得奥创造出了很多个“第一”：中国首台汽车氧吧、中国首台采用多层次净化过滤技术的空气净化器、中国首台太阳能空气净化器、全球首台智能型太阳能空气净化器……

在营销策略上，苏继挺也与别人不一样。

一是不搞乱市场的销售。很多厂商为了增大自己的市场份额，经常采取降价的手段，因为国内产品多属劳动密集型产品，人力成本低，所以价格就有下调的余地。而奥得奥最核心的部件是进口的，成本比国产部件价格高出很多，因此，从他推出第一台负离子空气清新机起，苏继挺就坚持价格的稳定。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

二是苏继挺坚持针对一个目标市场进行营销，具体问题具体分析，坚持将产品做到细致入微，而摒弃那种大而全式的推广策略。此外，他还有一个灵活的销售政策，即授权给经销商。经销商可以自行做广告，自行促销，所有的费用都可以拿到奥得奥来报销。另外，苏继挺有着独家销售政策：当经销商做到一定程度和规模的时候，其销售业绩就转为公司的红利股份，经销商也就拥有了企业分红的权利。由此，经销商和企业就有了共同的利益，就会更加紧密合作了。这样就调动了经销商的主观能动性和积极性。

奥得奥在市场上的诸多领先技术保证了企业的个性化，国内的很多企业都很难与之相比。随着市场逐渐被打开，很多模仿者、竞争者纷至沓来。苏继挺认为同行的竞争，对于整个行业领域来说，利大于弊。他知道，创新也不是天生的，创新来自长期的积累和全身心的投入，没有积累就不会有创新。同行的加入可以相互启发，将市场越做越大，越做越繁荣。如此看来，创新也是促进企业间良性竞争的有效手段。

富贵鸟这个服装品牌在今天的市场上可谓人人皆知，是什么让消费者如此喜爱、如此关注它呢？富贵鸟喊出了这样的口号：“创新求发展。”就是因为它懂得创新，所以它总是能在第一时间生产出让消费者青睐的产品。

富贵鸟始创于1984年，前身是个只有几十个人的小厂。经过十多年的艰苦创业，1991年，在福建省石狮市工业园区成立了富贵鸟集团。富贵鸟董事长林和平经常说：“做生意光靠拼不行，还要靠智慧不断创新。”

20世纪80年代末，中国市场上最普遍的男式皮鞋都是皮质坚硬的“三接头”。要想穿软皮皮鞋就得买洋货，中国国内还生产不了软皮皮鞋。而国外皮鞋的价格和我们国内的相差悬殊，因此，不具有那么高消费水平的众多中国消费者只能是望洋兴叹了。

这给许多国内皮鞋制造厂家提供了一个难得的大商机。林和平迅速作出决定，与皮革生产厂合作开发研制中国的软皮料。

经过不断地探索努力，富贵鸟终于研制出中国自己的软皮皮鞋。当富贵鸟的软皮皮鞋一上市，便因款式新颖、柔软舒适而广受好评。挑剔的消费者被国产软皮皮鞋所折服，一夜之间，富贵鸟飞进了千家万户。

1993年，在首届鞋业大王展览会上，富贵鸟一举夺得“中国鞋王”的桂

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

冠，它参展的300种新款式的皮鞋既得到了同行的肯定，又得到了消费者的青睐。

在国际皮鞋行业，能占泰山北斗地位的当属意大利皮鞋。1997年，富贵鸟专门派人到意大利考察学习。当他们了解到，意大利制造皮鞋的设备是最先进的，当时就订了12条流水线。

为了能够学习意大利精湛的皮鞋加工技术，富贵鸟在意大利设立了一个富贵鸟新品研发中心。因此，富贵鸟开发出的产品大部分都是意大利的款式，用的也都是意大利的材料，这种与世界顶级产品接轨的皮鞋又在国内成为首例。

目前，富贵鸟集团有四个技术开发中心，年技术开发费用共占全集团年销售总额的2%以上，每季度能为公司设计开发5 000多种时尚新潮的新款式。富贵鸟当之无愧地成为中国鞋业潮流的引导者。

财富永远垂青那些在创新中求发展的人。富贵鸟在成为第一个吃螃蟹的人后，立刻引来诸多竞争者的模仿。但是，富贵鸟并没有满足于现状，它依然在不断地创新。

既然观念上更新了，技术上也创新了，那么还有什么地方需要创新呢？为了提高品牌的含金量，富贵鸟又对自己的产品结构进行了重新调整。

一直以来，富贵鸟都是以男鞋为主打产品，女鞋对于他们来说尚属新领域。富贵鸟认为，市场上的低价鞋子基本由众多小厂生产，现在已经趋于成熟。如果要生产高档次的女鞋在技术上不占优势不说，国外知名品牌的实力也不容小觑。那么就只能采取中庸的做法，将产品定位在中高档女鞋上。就这样，富贵鸟向中高档女鞋市场发起了进攻。

经过调整后，富贵鸟推出了中高档女鞋，从而形成了由中高档女鞋、中高档男鞋和中低档休闲鞋三大部分组成的产品链。这一系列的变革，让富贵鸟呈现出一个成熟品牌的风貌来，在激烈的市场竞争中抵御住了来自各方面的压力。

创新是永无止境的。

2007年，富贵鸟集团在春夏鞋款新品订货会上，让众多订货商拿起一双双精品鞋子仔细地研究着……

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

咦？富贵鸟集团怎么这么吝啬呢？按照惯例，不是应该先开一个企业欢迎会吗？鞭炮齐鸣，锣鼓喧天才对啊，怎么让订货商直接研究样品、看货单了呢？

其实，这是富贵鸟集团新品订货会的又一创新之举。富贵鸟集团认为：往年的订货会千篇一律，没有新意。他们将原来计划的各级领导读贺词的部分全部摒弃了，把它变成了产品的推介会。

这样做的好处是让富贵鸟的设计师直接面对他们的客户，把产品的特点、产品的工艺、产品的材料一一加以介绍，这样订货商在选择过程中能走一个捷径。这样也为富贵鸟节省了不少时间和金钱。

富贵鸟集团始终坚持“创新求发展、质量求生存、管理创效益”的企业理念。这次富有创新形式的订货会为富贵鸟集团注入了新的活力。

在市场竞争日益激烈的今天，订货会的召开应该有更多的实质内容。有些企业为了追求订货会开得热闹，而一味地大搞形式，他们不是花高价请明星就是花工夫请政要，造成了极大的铺张浪费。

富贵鸟集团的2007年春夏鞋款新品订货会打破了以往订货会那种老套的诸多形式和环节，把更多的时间留给订货商去认识富贵鸟、选择富贵鸟的产品，相信这种创新后的订货会形式会让富贵鸟集团得到更多的认可，同时对于其他企业也是一个很好的借鉴。

一直以来，福建人重商轻学，目的是想通过经商求生活，所以他们在传统商业领域有着不俗的表现，而在科技产品上尤其是高科技产品的研发上实力却显得相对薄弱。具有“新加坡多媒体之父”之称的沈望博，却是一个走在时代前端的闽商。

面对成功，沈望博经常说：“创新科技的企业文化，就在于无论在对待事和物上都力求有独特的看法和立场，因此才能不断有新的创造和发展。”

沈望博祖籍福建，1955年出生在新加坡一个叫椰山尾的小村庄。父亲是工人，母亲是不识字的家庭妇女，家中11个兄弟姐妹，他排行第十。穷人的孩子早当家，他三岁时就能替母亲放鸡鸭了。

贫穷的生活不能压抑他热爱音乐的天性，邻居家的一台收音机给沈望博的童年带来了无穷的欢乐。他常常去邻居家听收音机，那里面源源不断的音

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

乐声吸引着他，令他如痴如醉。

五岁那年，父亲带沈望博去亲戚家做客，亲戚家的钢琴吸引了他。这是他第一次见到钢琴，比起收音机来，这个活生生呈现在他面前的乐器似乎更有魅力。他守在钢琴边一动不动地看亲戚家的孩子练琴，趁那孩子去厕所的时候，他爬上琴凳，将手摁了下去。

“哆……”他竟然一下找准了“哆”。紧接着，其他六个音阶居然连续地从他手下弹了出来，在场的大人都震惊了。回家的路上，沈望博仰望着父亲，问道:“能给我买一架钢琴吗?”父亲难过地拍拍他的头。他能给儿子的，只能是一只口琴，就是这只口琴，陪伴着沈望博度过了整个学生时代。

上初中的时候，新加坡的学校已经开设了电脑课程。那时候他常常想：“电脑为什么只能处理数学和文字呢，真是太呆板了。如果电脑要跟人一样，有着音乐思维，也能发出令人陶醉的歌声那该有多好啊。”

读完高中，沈望博进了一家小工厂工作。老板发现这个年轻人居然会摆弄电脑，喜出望外。于是，老板便让他负责与电脑有关的工作。从那时起，沈望博便和他另外两位伙伴走进了电脑室，可以说，这是沈望博电脑事业的开端。

沈望博利用在电脑室工作的机会不断地对当初的梦想进行构思。他认为，在工业新技术领域中，电子产品更新速度极快，在这样一个日新月异的社会里，谁掌握了新技术谁就掌握了市场。

1980年，这家小厂被吞并，三个年轻人开始创办自己的电脑事业。三个人用五天时间筹了一万元新加坡币，租了一间十多平方米的小屋，成立了自己的公司。沈望博兴奋地对两个伙伴说：“我们将生产出与众不同的电脑产品，干脆就取名创新吧。”于是，新加坡创新科技有限公司诞生了。

两个月后，这家公司推出了全世界第一台多媒体电脑。这台电脑既能显示图像，又能发出声音，兼能处理中英文文字材料，是一台地地道道的多媒体电脑。可这台电脑在技术上毕竟粗糙，效果很不理想，声音和图像都很不稳定，所以，并没得到消费者的认可，以失败告终。

创新的过程并非一帆风顺。沈望博非常后悔自己的急于求成，这样反而会暴露目标。值得庆幸的是，此次失败并没有引起美国电脑巨头们的注意，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这给了沈望博一个重新再来的机会。

沈望博认为，多媒体开发是一项复杂的工作，并不能一蹴而就，而应该逐个击破各个难关。首先是“说”，以前的电脑均不会“说”华语，而在新加坡的华人很多，公司里也是华人居多，因此十分需要汉字处理功能。

1984年，创新公司趁势推出了CVBIC99新产品，这一产品的最大特点是能够“说”华语，而CVBIC Phoner是一套能附加在CVBIC99的电话/答录机、软件/硬件的一项新技术。在此基础上，1986年3月创新公司又开发出了能“说”多种语言的多媒体电脑。产品在市场上反映良好。

沈望博的成功立刻引来了一大批竞争者，这个时候他觉得如果再继续做下去，似乎也没什么意思，喜欢创新的他转身投向另一个多媒体领域。

沈望博始终有一种音乐情结，这在他对电脑的开发研究中突出地表现了出来。从1987年2月起，他亲自承担研究开发音乐系统软件的课题。要做音乐系统软件，就要有好听的音乐曲目，这些曲目还必须得是众所周知、普遍受欢迎的。

经过反复研究和尝试，1987年8月，创新公司推出“创新音乐系统（C/MS）—— 一张12复音的立体声音乐合成卡。与之相关的一系列音乐软件，包括C/MS作曲软件、C/MS智能电子琴、C/MS多媒体展示软件，也在1987年底推向市场。

值得一说的是C/MS智能电子琴，它的价格只是普通电子琴的1/4，一般家庭能买得起，热爱音乐的孩子可用它来抒发自己的音乐激情。它的音响效果不是纯古典的，它集学习、娱乐于一身，对一般青少年有着一定的吸引力。沈望博如此苦心，可能是他对自己少年时期无望地苦恋音乐的一种补偿吧。

这个时候的沈望博认为只是开发、研究新技术是不行的，他需要的是一个更广阔的市场，于是他把目光投向了当时的世界电脑业中心——美国。

沈望博孤注一掷，把技术研究的任务交给同事，自己来到美国旧金山市建立了“创新实验室”，拳头产品是游戏音乐卡，也就是今日声霸卡的前身。

沈望博拿着音乐卡满街去卖，到处去敲门：“请您支援这个音乐卡……”他经常碰得一鼻子灰，跑断了腿却仍然毫无收获。

沈望博绞尽脑汁，终于找到了美国当地的一家较大的连锁店，口头

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"签"了份订单——两万片音乐卡。为了这张订单，他冒险投入了全部的资金，买了大量的材料制作了两万张音乐卡，可就在这时，美国的那家连锁店忽然要取消这份订单，这意味着投进去的钱财、人力、物力统统泡汤了。

沈望傅只好苦苦哀求商店的老板："你先帮我代卖，音乐卡寄放在你的店里，你卖出去再给我钱。"

"不!"美国老板毫不动心。

果真是"没有永远的朋友，只有永恒的利益"，从不言输的沈望博还是不放弃，绞尽脑汁想出了一个令美国老板怎么也不会亏本的买卖方法：就是把音乐卡的价钱尽量压低，同时再附送三个很好玩的游戏软件，共150美元。

当时，他们研制出的那张音乐声霸卡成本价为100美元，再加上三个游戏卡，成本已经超过了150美元，不仅没有赚钱，反而亏本了。但是，沈望博还是硬着头皮去做了，因为这样做至少可以把一些资金拿回来，可以让沈望傅和他的伙伴们把研究继续做下去。

虽然市场开拓没有成功，但研究还得继续。1989年，沈望博又推出一种新型声霸卡，使冷冰冰的电脑有了"情绪"，也增加了电脑的魅力。新型声霸卡一炮走红，这是沈望博得以发家致富的"金蛋"。到1990年，创新声霸卡成为电脑市场中最畅销的声音卡，同时也成为美国两家最大的软件/硬件分销商Ingram-micro和Merisel最畅销产品排名榜上的第一名。

1991年，沈望博在台北开设了创巨科技有限公司，很明显，他要做科技创新领域的巨人！沈望博在推销声霸卡的同时，推出声霸卡多媒体升级套件。这套设备是为了提升当时走俏的386以上的电脑，按多媒体标准设计的。1994年2月，创新的声霸卡被选为中国国家科技馆的永久展品。这一殊荣，使声霸卡作为PC音频标准的地位得到了巩固。

有人说："不创新，就死亡。"对于企业来讲，随着市场竞争的加剧，能否创新已成为企业成败的关键。任何企业要想立于不败之地，必须保持一颗积极上进的心，同时不断发掘自身潜力，号召广大员工共同为企业的创新去努力，这样才能使企业更具有竞争力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十四回　闽商商道七：以文化赢天下

中国是文明古国，孕育了整个东亚的文化。闽商在经商过程中充分利用了中国的文化，将中国文化融入商业活动中。这种以文化赢天下的做法不仅体现了闽商的爱国精神，还使他们长久地屹立在了中华大地上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

茶文化是中国传统文化的重要组成部分。长期以来在茶叶的种植、制作、经营、饮用的过程中，有关茶的物态文化、制度文化、行为文化、心态文化相互渗透、融合，逐渐形成了灿烂夺目的茶文化。福建的茶文化也是源远流长，尤其是闽北的大红袍和闽南的铁观音，声名远扬。

“安溪芳茗铁观音，益寿延年六根清。新选名茶黄金桂，堪称妙药保丹心。久服千朝姿容美，能疗百病体态轻。茶叶奇功说不尽，闽南风味故人亲。”

福建安溪，是世界名茶铁观音的故乡，也是闽南著名的侨乡。有一个人将这里的名茶带到了钓鱼台国宾馆，带进了国际茶展，他就是世界茶文化协会会长、厦门华祥苑实业有限公司董事长——肖文华。

肖文华出生在福建安溪的一个制茶世家，自打记事起就和茶打交道。他喜欢和小伙伴们到茶山上采青，回到家里看大人们制茶，久而久之也就学会了做茶。

其实，采茶是件极为辛苦的事情。因为茶山多在峰岩、山谷间，所以采茶的人一大清早就要翻山越岭。而且采摘的时候要千万小心，因为只能采摘嫩叶，到了晚上还要对采来的茶叶进行炒、揉，费时又费力。

肖文华觉得，茶农真是太辛苦了，起早贪黑地干活，可所赚无几，为此他要给茶叶找一条新的出路。1994年初，23岁的肖文华凭着福建人敢于拼搏的闯劲来到了经济特区厦门，他要在这里“以茶会友，以茶创业”。

肖文华在厦门推销铁观音，这并不是件容易的事情。那时候，当地人爱喝传统的烘火茶，这是一种口味很浓重的茶叶，而铁观音茶却充盈着清淡的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

茶香，不受厦门人喜爱。有一次肖文华在推销铁观音的时候，有人还说这种茶伤胃，连话都没让他说完就将他拒之门外了。

肖文华很伤心，可他仍然坚持着，因为他想：“安溪的铁观音是好茶，现在只是还没有得到更多人的认可。我推销铁观音，不仅仅是想让自己致富，也想让更多的人了解铁观音，消除对它的误会。”

让人接受新鲜事物是困难的，让人改变原有的生活习惯就更难了。肖文华每天都不厌其烦地对人述说着铁观音的好处，希望人们能够改变对它的态度。经过无数次的努力，终于有一家商场愿意试一试他的铁观音，于是肖文华的铁观音正式走进了厦门市场。

肖文华的生意一点点地发展起来了，他不再满足于商场销售，毕竟商场的规模还是小，被认可的范围也有限。于是，肖文华决定建立一家属于自己的公司。1994年8月，厦门华祥工贸有限公司诞生了，同时肖文华正式注册了“华祥”商标，投资开设了专营安溪铁观音的华祥茶庄。

肖文华的华祥茶庄主要以内销为主，即主要在当地销售，而在厦门像他一样以内销为主的专营店不超过五家。大多数茶叶还是摆在食品店或杂品店里卖，尽管已经有了自己的小店，因为人气不旺，肖文华不得不把茶叶送到食品、杂品店和商场里去卖，这样才能维持经营。

有人说福建人的性格和他们的茶叶一样总是清醒的、理智的，福建人对待世界不卑不亢，人与人相助相依，能在友好、和睦的气氛中共同进步。这话颇有些道理。为了能够更好地让厦门人接受安溪铁观音，肖文华想尽办法吸引顾客，有时候他用低价将顾客吸引进来，再趁机大力宣传。肖文华还经常免费赠送茶叶给邻居商铺，希望他们为他宣传。

肖文华从小就与茶结缘，深谙铁观音之品味，知道它不仅香浓味醇，还具备很多的保健功能，但是不能急于求成，因为改变一个城市的饮茶习惯并不是件容易的事情。他觉得卖茶也要像采茶、炒茶、泡茶、饮茶一样，需要有耐心和恒心。

20世纪90年代的国内茶叶市场，主要是以散装茶叶为主，看不到产品的任何标识，甚至连保质期、产地都没有，更别提品牌了。

在茶叶包装上，肖文华是先行者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有一年的中秋节，家家都喜气洋洋，厦门市的街头被浓厚的节日气氛所笼罩。肖文华一个人在街上走着，他发现人人都拎着五颜六色、包装精美的月饼盒，看起来十分贵重。普通的月饼经过这么简单的一个盒子的包装立马身价就不同了，这让肖文华大受启发。

听朋友说汕头那边包装市场很繁华，第二天，肖文华就去了汕头。在汕头他找到了一家包装厂，很快，他就给他的铁观音穿上了花花绿绿的外衣。与市面上的散装茶叶相比，华祥的茶叶显得那样的鹤立鸡群。

作为一名福建商人，肖文华有着捕捉商机的犀利眼光，这种犀利眼光往往表现在善于抓住每个似有若无的机会上。

1995年的一天，肖文华与一个台湾朋友在喝茶的时候，听到台湾朋友说："安溪的铁观音口味清淡，口感很好，非常适合我们喜欢淡雅口味的台湾人。"

"那太好了，我的茶叶要是能打进台湾市场那可是天大的好事啊。"

"我发现你们大陆在饮茶的时候很简单，不太讲究茶具和茶道，可在我们台湾，特别在日本，都很注重品茶的环境、器具，很多人不是为了喝茶而喝茶，而是在茶香中体味中国的茶文化。"

听了对方的话，肖文华很受启发。他想："目前国内市场上注重茶具和茶道的茶庄几乎没有，如果我率先做起来，岂不是也算填补了一项'国内空白'？"于是，肖文华迅速从台湾买进了一批昂贵的茶具。很多人都不理解他，有人甚至问他："这个创意虽然好，但是现在内地似乎还没有人愿意用七碟八碗'折腾'茶，还要调水温什么的，这不是穷折腾吗？"

肖文华只是笑笑也不解释，因为他要做的不仅仅是教人们怎样更好地品茶，也是在宣扬一门学问、一种茶道精神、一种拥有悠久历史的茶文化。此事是任重而道远啊！

就这样，肖文华不仅卖茶叶、卖茶具，还宣传茶道，传播茶文化。肖文华很快在厦门掀起了一阵嗜茶的旋风，这股旋风又从厦门刮向了全国其他省市，越来越多注重生活品位的老百姓对茶文化产生了浓厚的兴趣，自然茶叶和茶具也就畅销了。

肖文华是个理性的人，他从台湾买进的茶具因为征加了关税，价格十分

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

昂贵，让很多爱茶的普通老百姓望而却步。肖文华突然萌生出一个想法，那就不如自己生产、加工物美价廉的茶具。为此，他特意给自己的茶具取名华苑。肖文华的茶具既符合当地饮茶习惯，又考虑到了大部分人的购买力，因此在市场上十分走俏，一时间，茶道也成为风靡全国的时尚文化。

看到自己的茶叶事业发展得这么好，肖文华坚定了发扬茶文化的信心，他将自己一手创建的华祥工贸和华苑茶具合二为一，集资成立了厦门华祥苑实业有限公司。肖文华经常说，他自己并不是完全以商道来经营茶叶，而是以茶道为中心来经营茶叶的，茶道不仅仅是茶文化的精髓，也是华祥苑的精神。

华祥苑追求的是一种什么样的精神呢？肖文华认为，茶道精神特别讲究“以和为贵”，中国人的“和”代表着和谐、和睦，这就需要华祥苑的员工都要有一颗包容心和平常心，而不要过于功利或过于浮躁。所以，肖文华是这样解释华祥苑这一品牌的：“华”代表提倡国饮，弘扬中华茶文化；“祥”代表引领健康、祥和人生；“苑”代表芸萃茶中精华。

都说商家“无利不起早”，但肖文华偏偏做了件起早去赔钱的“傻事”。

2001年，已拥有八家华祥苑连锁茶店的肖文华突然宣布要兴建品牌旗舰店。旗舰店一反常见的30平方米规模的小茶店形式，而是一个拥有300平方米空间的大场所。肖文华将它命名为华祥苑茶都。

华祥苑茶都下设营业厅，上层建文化会馆。这家大型茶叶品牌店仅装修就花了40余万元，当时属茶叶行业首家品牌旗舰店。然而，这个旗舰店却从计划修建之初就遭到了公司以及好友们的极力反对。因为按照评估，该旗舰店内茶叶销售的收入远远不能弥补装修和维护的支出。也就是说，旗舰店一诞生就注定是要赔钱的。面对指责和批评，肖文华没有放弃。旗舰店如期建成并开张，让更多的人体验到茶道文化。

其实，肖文华想要展现的是一个产品的大气和他的经营理念。据说在唐代，品茶之风已形成。一开始是在文人士大夫及宗教寺院中盛行，后来流传到市井，随之出现了适合民间百姓需要的各类茶馆。文人雅士以茶会友、以茶益文，并把“茶”引入到书画、诗词、歌舞中，他们在品茶过程中吟诗作画，创作了不少脍炙人口的诗篇。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

肖文华也想“古为今用”，试想于闲暇之中，邀莫逆之交，携知己红颜，共品香茗三杯两盏是何等的雅趣。且不说观笔走龙蛇、赏丹青画卷的风雅，也不说聆听古曲的百转千回和棋逢对手的酣畅淋漓，光是躲避这凡尘闹市，寻得人生恬淡已让人心驰神往了……

数年之后，当年的指责和批评变成了扬其先见之明的赞叹。旗舰店确实没有起到多大的盈利作用，但是旗舰店却奠定了华祥苑作为茶品牌、茶文化的倡导者的先锋地位，第一次把销售茶叶提升到了营销茶品牌、推广茶文化的价值高度，让世人终于看到肖文华所做的“傻事”并不傻。

为了更好地传播茶文化，肖文华与厦门艺术学校、厦门小白鹭艺术团合作，成立了茶文化艺术培训班。培训班的学员经过三年的系统培训，将茶文化融入舞蹈之中，弘扬和传播了中国独特的茶艺表演。小白鹭艺术团到各地公演，吸引了大批的专家、学者和对茶文化感兴趣的老百姓，各界评价颇高。

2003年，华祥苑再次凭借享誉全国的品牌形象成为钓鱼台国宾馆特供茶商。2006年，联合国在西安举办“丝绸之路投资论坛”，华祥苑凭借格调高雅、气质不凡的品牌形象，作为国内唯一一家茶叶企业受邀参加。

奥运前夕，华祥苑再一次凭借丰富的国际化产品和良好的品牌形象，成功竞标为首都机场唯一的茶品牌特色店。

2008年11月，华祥苑在第四届中国茶业经济年会上继续蝉联百强，其董事长肖文华被评选为“2008中国茶叶行业年度经济人物”。华祥苑的产品荣获第十届海峡两岸花卉博览会暨2008年台湾农产品博览会中的省农业品牌企业金奖；代表着中国顶级茶叶的华祥苑英伦风尚系列铁观音被作为国礼，赠送给了来访的英国王室安德鲁王子。

从华祥苑的成功，我们看到了肖文华敢为人先的精神，他积极引导厦门人接受安溪铁观音，并做到了“人有我优”；在茶叶包装的升级上，肖文华以他物为借鉴，做到了“人无我有”；当茶叶店开始普及时肖文华开始做品牌形象，是“人优我专”的文化战略。

商业也要讲究文化品位。讲到商业与文化的互融，恐怕能做到此样的商人可谓凤毛麟角，令人钦佩的是，福建商人当仁不让地走在了前列。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

周颖南是一位新加坡商界巨子，现任海洋纺织（私人）有限公司和同乐饮食业集团董事会主席、世界中国烹饪联合会顾问、新加坡作家协会名誉理事长。他不仅仅是一名成功的商人，也被世人称为一代文化奇人。

周颖南业余时间从事文学创作，有“文坛健将”和“南洋一支笔”的美誉。他又是书画鉴赏家和收藏家，几十年来致力于中外文化交流事业，颇有贡献，受人敬重。

周颖南原名周国辉，1929年出生于福建省仙游县。这一带书香之气浓郁，历代人才辈出，据说宋朝时仙游的科甲就“冠于八闽”，因而仙游人民特别重视对孩子的教育，读书上学也就成为当地的社会风尚。

周颖南的父亲周子溪曾南渡到印度尼西亚泗水谋生，边做会计边在学校教书。周子溪有些积蓄后就回乡创办了振文学校，自任校长，招收贫寒子弟入学。当时这所学校被乡亲们称为“洋学堂”，周子溪也被人们看做是仙游的“陶行知”，在华侨中享有盛誉，备受尊敬。

周颖南在这样的教育世家中受到影响和熏陶，也同样崇尚文化教育事业，父亲的言传身教是他后来的立身之本。1950年，周家家境衰落，周颖南为了维持全家老小生计，告别了父母妻女，与同乡青年一起乘上轮船，沿着父亲的足迹踏上了漂洋过海的谋生之路。

这期间正是印尼从殖民地向民族独立的转型阶段，周颖南认准这是一个开创事业的良机，不可错过。于是，在打工积累了一点资金后，他与友人合办同丰贸易公司，经营欧美汽车零件，效益不错，初步奠定了其事业基础。接着他又与朋友合资经营独立保险有限公司，任总经理。

书生办企业，勤于思考，视野开阔，具有儒商风范，这与出身草根阶层的商人有着明显的不同。

首先，周颖南崇尚信义。不管遇到什么事情他都坚持以诚信为本，因此他的产品质量、信誉堪称业内一流，不仅得到了广大消费者的认可，许多远方的客户也都慕名而来。

其次，他有胆有识。周颖南又与几位同道合伙接办梭罗银行。梭罗银行在印尼民族金融业中具有悠久的历史，但分行只有雅加达一处。他们接管之后，大刀阔斧地进行了调整，先后在泗水、玛琅开设分行，改组为股份有限

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

公司。经过一番调整与充实后，银行信誉大增。

此外，他们又开办了彗星收音机装配厂和南燕贸易公司，经营进出口业务，使企业与银行相互促进，同步发展。仅几年时间，周颖南这个白手来自仙游的书生，成了名闻遐迩的企业家。

周颖南事业有成之时，并未沉湎于功业之中，他不能忘却从小就喜爱的文学艺术。1963年，好友梁龙光出任雅加达《火炬报》总编辑，周颖南义不容辞地担任特约记者，义务采访，报道新闻。

很多人会感到奇怪，一个已经成名的企业家为什么还要做记者、写新闻？

其实这并不奇怪，周颖南在做商人之前本来就是个读书人，一个真正的读书人，不管他以后从事的是什么行业他都不会放下自己所钟爱的书本。

那时候，人们都称周颖南为文化商人，他在算盘声中坚持笔耕不辍，他的诗文、报道屡有建树。同时，他还担任夜校义务教师，喜看侨胞子弟桃李春风，难怪人们都称赞他是个多才多艺的商业巨子。

20世纪60年代，周颖南的事业稳步发展，但印尼动荡的时局却束缚了他的手脚，为了打破这种束缚，他把自己的事业转向了新加坡。那时候的新加坡刚刚脱离马来西亚成为独立国家，百废待举，百业待兴。周颖南移居新加坡后，开始投资纺纱厂、油脂工业。

1980年初，一位朋友对周颖南说：“你做了这么多行业，有没有想过做餐饮业？”

“现在做餐饮业的人很多，我还没有想到什么新鲜的招式，也就一直搁置了。”

“餐饮业是个大行业，尤其是在咱们新加坡，绝大多数人都是华人。中国人是最讲究吃的了，有着千年深厚底蕴的饮食文化，这方面你也不算外行了。”

朋友的一席话给了周颖南很大启发，当下他就决定开一家酒店试试。到具体操作的时候，周颖南没有被欣喜冲昏了头脑，他经过调查发现，新加坡当地的中餐馆主要是京菜、粤菜、川菜、沪菜和宁波菜，唯独没有声名远扬的湘菜。于是，他将自己的餐馆定位在湘菜上。准确的定位，必然

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会带来可观的收益。这家专门提供湖南菜肴的湘园酒楼一开业，就取得了不错的收益。

周颖南还组织了一队考察人员回到祖国进行考察。不论是酒店的管理还是菜肴的味道，周颖南和他的团队都虚心向人讨教。随后，他又去美国、马来西亚、澳大利亚等国家了解当地华人餐饮业，在这期间，周颖南心中不禁感叹祖国饮食文化的博大精深，萌发了想要将中餐与中国传统文化相融合的想法。他认为具有浓郁地方特色的民俗、民间文化是中国传统文化中的瑰宝，如果能在酒店中运用得当，势必会取得良好的效果。

周颖南相继开办了十家餐馆，这些餐馆各个都装饰古雅、菜式精美，他还常常引进外来菜式。同时餐馆里也经常举办名目繁多、风格各异的盛宴，注入相应的文化构思。

在周颖南的同乐鱼翅酒家，就可以看到餐馆内悬挂着海内外名人的书画和对联，这都是周颖南多年收藏的珍品，集中国南北画家名作之大成。进入餐馆，宛如置身于艺术馆，墨宝琳琅满目，美不胜收。刘海粟的巨幅泼墨牡丹，流光溢彩、国色天姿；白雪石的《桂林山水》，如临其境、亦真亦幻；田世光的《花鸟》，惟妙惟肖、栩栩如生……名家手笔，让人啧啧称奇。

俞平伯的对联——“鱼美酒醇奚翅食重，宾筵家庆乐饮情同”，其中竟然内藏餐馆全名。

诗人陈兼与的对联——“易有同人觥筹交错，诗云乐只肴核为仁”，这词句庄重典雅，内含“同乐”之意。

王益知的对联——“盘餐佐酒客同醉，鼎彝间香更乐尝”，诗情隽永，又将“同乐”隐藏其中，对仗工整，书法一绝。

几幅对联，各具千秋，都点明主题，让人回味无穷。在此宴饮的食客享受美食的同时，更能体会艺术的典雅。新客必然慕名而来，品尝佳肴，一睹为快；旧客恋恋不舍，难以忘怀，携友重宴。如此一来，餐馆业务自然兴旺起来。

在很多商人心中，所谓的文化就是将一些包装精美的书籍放置在布满灰尘的书架上，顶礼膜拜，却从不问津，之所以这么做只是源于附庸风雅的心理需求。对于在中国传统文化熏陶下长大的周颖南来说，只有经过文化包装

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后的商业才更具有生命力，才能长久地发展下去。

用文化包装商业是只有讲究文化的商人才能做得来的。不讲究文化的商人以追求利润的最大化为唯一目的，有谁会愿意花大笔钱在名家书画上呢？

只有像周颖南这样，拥有文人和商人双重身份的人才能办得到。

周颖南还在新加坡举办了轰动东南亚的中国宫廷宴、中国孔府宴、中华美食世纪之宴，还有北京饭店迎宾宴、上海药膳福寿宴、杭州江南风味宴、满汉全席精选，等等，名目繁多的美餐佳宴，将中国饮食文化精华呈现在世人面前。以古香古色的孔府宴为例，周颖南特邀六位山东特级厨师献艺，20天摆了180桌。当时，周颖南的同乐餐馆宫灯高挂、满堂生辉，服务员身着古装，依古礼待宾客。周颖南还请来古筝名家韩秀英演奏古典名曲《汉宫秋月》、《高山流水》、《渔舟唱晚》等为宾客助兴。他还邀请孔子家族的后人讲述孔府历史，将齐鲁文化中一系列有关喜宴、寿宴和家宴的传统讲授于世人。

在这里，传统美食、古典音乐与古代历史知识融汇在一起，树立起周氏餐馆的独特形象。周颖南把餐馆的现时生意与中华传统文化巧妙地糅合起来，达到了文化交流与广告宣传双重目的。

特别值得一提的是，“红楼”系列文化活动，更是周颖南的独创佳作。1988年，内地在上演电视连续剧《红楼梦》后不久，迅速引发了一股红学热，这股热潮甚至涌入了东南亚。曾经做过记者的周颖南，拥有敏锐的嗅觉，同时因为个人爱好，他也密切关注着文化界的动态，他怎能放过这样一个大好机会呢？

就在这一年的6月，周颖南参与并赞助了“中国《红楼梦》文化艺术展”和“红学研讨会”两项活动。文化艺术展邀请了电视剧《红楼梦》的主要演员，如陈晓旭、欧阳奋强、张莉和邓婕等直接与观众见面对话。这种活动形式新颖，场面热烈，高潮迭起，盛况空前。

艺术展还展览了曹雪芹的生平图片、《红楼梦》各种版本和研究专著、300多尊泥塑人物、《红楼梦》电视剧中人物服饰及各种器物等，还特地请来中国红学专家冯其庸等人发表专题演讲。

周颖南忙得不亦乐乎，在同乐餐馆主持大办“红楼宴”，从扬州西园

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

饭店请来四位名厨进行现场演示，让大家共同品尝“红楼美食”，共赏“红楼”文化的饕餮大餐。他的这些做法引来众多新加坡人前来观赏，甚至还招徕了马来西亚和印尼等地的游客，引起了极大轰动。

周颖南是个精明的闽裔商人，他的这些做法不仅投资很高，还需要创办者有很高的文化洞察力，对于一个讲究利益的商人来说，这么折腾，好像有点不太合算。更有一些人认为文化是一种很神圣的东西，尤其是中国传统文化博大精深，是不能亵渎的，更不能和金钱利益挂钩。但在周颖南看来，文化是离不开商业炒作的，没有商业的文化是死气沉沉的文化，这样的文化是没有长久生命力的。同时，没有文化的商业也就如同行尸走肉，像一个人丢失了灵魂。周颖南将文化与商业相互融通、相辅相成，使它们交相辉映，最终达到双赢的目的。

在新加坡的餐饮业，周颖南将中国传统饮食文化做得有声有色；在福建晋江，服装业巨头——柒牌公司则喊出了“用中华文化比肩世界”的口号。

改革开放初期，为了分担家庭的重担，福建晋江洪家七兄弟中的老小洪肇设，学起了裁缝手艺。每做完一批服装，他就送到集市去卖。因为曾创造过一天做八件衣服的纪录，洪肇设还一度拥有“闽南第一把剪”的称号。

生意越来越好，不久他又请了十几名裁缝，开始了小作坊式的批量生产。1979年，他和家人一起开办了新佳丽服装厂，这就是柒牌的前身。当时，思想被禁锢已久的人们，都渴望洒脱、轻松、自由，因此在衣着上也是追求以宽松自在为主。正是看准了这一点，洪肇设和家人最先选择从夹克起步。这种休闲服装一上市便大受欢迎，新佳丽服装厂以此为契机快速发展起来。然而，随着跟风的厂家越来越多，产品雷同化日益严重。

不能跟在别人的后头，要寻找新出路！

20世纪80年代初，随着国门的打开，中国的男士们被西装的魅力所吸引。那时，市场中充斥着大量用涤纶中长纤维材料和简单工艺制造的廉价西装。

洪肇设意识到，要在激烈的市场竞争中取胜，质量必须胜人一筹，而先进的设备是产品质量的基础。为了提高产品品质，洪肇设时刻关注着世界一流的技术设备，到处参观各大技术展览中心，他去过的地方、见过的设备

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

已经不计其数。很快他就从德国、法国、意大利、日本引进了大量的先进设备，采用先进的技术手段，使柒牌在短时间内建成了制衣业技术含量、作业精确度及效率居国内同行前列的生产线。

随后，柒牌制衣过程的数字化、自动化水平走在国内制衣行业的前面，同步于当今世界制衣业的最高水准。为此，柒牌屡获殊荣，被评为“福建省百佳明星企业”、“福建省百项名牌产品”，并被指定为第十三届亚运会中国体育代表团礼仪西服。

中国加入世贸后，服装行业面临着如何由“服装大国”向“服装强国”跨越。正是这样的背景，让洪肇设有了深入的思考：如何更好地打响自己的品牌？如何走出国门，彰显“中国魅力”？

有很长的一段时间，这个问题一直困扰着他，直到一次偶然的机会，他观看了一场别具一格的时装发布会。在这场时装发布会上，所有服装都汇聚了中国古典元素，青花瓷、牡丹图、龙凤配……洪肇设心想：“中国传统服饰文化极具独特艺术感染力，若能与西方服饰相融合，必能走出一条创新之路，对！我要做中国式西装。”

有些人觉得“中国式西装”这个概念比较模糊，毕竟全球已经一体化了，再提倡“中国化”的东西是不是有些故步自封？可洪肇设坚信，积淀五千年的中华民族的灿烂文化应该有它放射光芒的时刻，中式西服应成为国际舞台上一面独立的旗帜。

在国力渐盛的今日，中国的老百姓充满中华民族的自豪感。企业的核心竞争力在于品牌的打造，而品牌消费就是文化消费，因为品牌往往涵盖了大量的文化附加值，对于服装尤其如此。基于这些认识，柒牌开始深度挖掘中国传统文化，强势推出“时尚中华”的全新品牌理念，利用传统文化来强调自己的品牌个性和文化内涵。

经过不断努力地研究和探索，柒牌的设计师们设计出了“中华立领”系列产品。“中华立领”系列以唐装、汉装、中山装等传统服饰为蓝本，以世界先进的服装制造技术、工艺，精心制作而成。柒牌“中华立领”系列服装继承和发扬了中华民族传统文化，体现了现代时尚气息，融合了多种流行元素。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“中华立领”明显带有浓厚的中华文化色彩，柒牌为了把“中华立领”中的中国元素演绎得更加彻底，诚挚邀请国际巨星李连杰担当“中华立领”的形象大使。他的代言使得“中华立领”在市场上大放异彩，人们一下子就记住了这个具有中国气派的“中华立领”。

有一次，外交部要举办一次外事活动，邀请了五十多个国家和地区的客人。外交部很想在这种场合彰显一下中国风格，要是让在场的所有中国代表都能穿上中国特色服装那该多好啊。外交部立即想到了柒牌的“中华立领”。洪肇设接到这个任务后，当日就积极部署生产。

洪肇设让员工们立即停下手中的其他工作，全身心地投入到这次紧急任务中来。虽然只有200套“中华立领”，可洪肇设一点都不敢疏忽，亲自对这批服装把关，在保质保量完成后还派专人乘飞机押送。终于，这批“中华立领”及时交到了外交部人员的手中。在那次宴会上，所有中国代表身着“中华立领”，将中国人的精神风貌展现在众多国际友人面前。

“中华立领”不仅在市场上具有良好的销量，还利用中国文化成功地塑造了国家形象，这无疑是洪肇设的智慧之举。

中国文化如同天上的璀璨星辰，试想如果每个商人都能将中国文化恰到好处地融入自己的企业当中，那么成功还会遥远吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十五回 继往开来新闽商

闽商自崛起之日起就一直活跃在中国甚至是海外的商场之中。在新时代的感召下，新闽商承前启后，在中华大地上更是呈现出了蓬勃发展的态势。北京地产行业中所说的“东财西世，南海北冠”指的就是杨孙西香江国际的财富中心、黄如论的世纪金源、许荣茂的海外集团和韩国龙的冠城集团。杨孙西、黄如论、许荣茂、韩国龙可谓是新派闽商显赫的“四大家族”。秉承着优秀的商业传统，新闽商，作为中国新商帮中最活跃最具实力的商帮之一，拥有了更庞大的数量和更鲜明的印记。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因为福建有着独特的地理位置，所以福建的海洋贸易一直都很活跃。1840年鸦片战争以后却发生了急剧的变化。鸦片战争后，清朝政府不得不将厦门、福州、广州、上海、宁波开辟为通商口岸。在中国被迫开放的“五口通商”中，就有福建的两个城市——厦门和福州。

接下来，外国列强又通过一系列不平等条约来夺取“协定关税”的特权。1842年，《南京条约》就规定：英国商民居住通商之广州等五处，应纳进出口货税、饷费，均宜秉公议定则例，由部颁发晓示，以便英商按例交纳。这就是说，中国海关增减进出口货物税率，要经双方同意，这无疑是对中国关税主权的干涉。

侵略者并没有因此而满足。厦门的英国领事记里布离开后，接手的英国领事阿礼国又一再要求降低关税。特别是1860年《北京条约》签订后，中国海关管理大权完全落入外国人手中。关税主权的丧失，使外国的商品大量倾销到中国，以致形成洋货充塞的局面。

之前福建与众多欧洲国家包括英国，保持着以茶叶、白糖、瓷器为主要出口商品的海外贸易。这样一来，福建地方土产几乎失去了市场。西方国家对东南亚和中国沿海的渗透和殖民扩张，使得东南亚、南亚等殖民地地区的茶叶、蔗糖、烟草生产的发展以及福建的出口贸易严重受阻。

令人担忧的是粮食、金属制品、工业制品，如棉布、纸烟等洋货的进口量却与日俱增，出现了贸易入超。中外贸易力量对比发生了逆转，在西方商人和资本的操控下，福建海商集团在东南亚的优势几乎全部丧失，传统的民间海洋贸易规模和地位不断下降，最终成为西方资本主义经济的附庸而一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

度衰落。

但是，福建商人学会了在夹缝中求生存的本领。

闽风尚贾，自古亦然。由于自然环境的恶劣，出海从商就成了福建人的最佳职业选择。当然福建海岸线是全国最长的，所以福建人出海赴洋具备天然的地利之便。因此，很多学者认为所谓的“闽商”实际上是“海商”。

在第一回的溯源中不难看出，闽商最为辉煌的时期是郑成功和他父亲郑芝龙率领的“海商集团”纵横海上的峥嵘岁月。在那一期间，他们军商合一，被欧洲人称为海上王国的统治者。

郑氏父子驰骋海上的历史为闽商的历史留下了辉煌的一页，他们身上那种敢于挑战、敢于拼搏的精神以及开放兼容的国际视野，将闽商身上“海洋文化”因子体现得非常充分。凭借着这种精神气质，即便在鸦片战争后全中国商业都处在这种被动的情形下，闽商仍然能够坚定、执拗地向其他地方匍匐前进着。

以此种精神为支撑，在本地闽商走向衰落之时，在南洋各地的闽商却悄然崛起。从18世纪中期开始，大批福建人移居南洋。他们中大多数是劳工阶层，漂洋过海到异域充当苦力，其中有一些人苦心经营，从小本生意做起，成为富甲一方的成功企业家，涌现出陈嘉庚、郭鹤年、黄双安、林文境等商业巨子，他们在东南亚各国形成了经济实力强大的“福建帮”。在海外，闽商无疑成为华商的标志。

再让我们将眼光转回到福建本土。

福建的石狮是个经商宝地，石狮人经商的源头可以追溯到北宋时期。那时候，泉州是中国的第一大港，是“海上丝绸之路”的起点。现在石狮辖下的永宁镇，过去是与威海卫齐名的永宁卫，石狮就处在永宁与泉州的中间点，来往客商必经此地，并在这里休息。

到了明末清初，这里逐渐形成了一个小集镇，开辟了五个墟（这个“墟”就是咱们现代意义上的“集市”）。有卖粮食的集市，有卖鱼的集市，还有卖猪牛、卖菜和卖布的集市，这样一来赶集的人也越来越多。

可是那时候战乱频繁，集市也是忽冷忽热，经营状况不容乐观。这里又土地贫瘠，多山少地，求生不易，石狮人只能一代又一代下海经商，到香

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

港、澳门、台湾等地和菲律宾、新加坡、马来西亚、印度尼西亚、缅甸、日本等国谋生。

这些人两手空空而去，当劳工，做小买卖，靠着勤劳，积攒了些钱，陆续回到家乡去投资建设。到了20世纪40年代，华侨集资在这里建起了18条街道，这就是现在的石狮旧城区。先祖们的拓海贸易意识和商品经济意识犹如生命基因遗传给了后辈的石狮人。

在改革开放初期，石狮的居民与海外的亲属得以恢复联系，几乎家家置办了电话、传真机、打印机。海外的亲属把最新的商业信息都给了他们，甚至有人将服装的图样传过来，石狮人凭借着几把剪刀就能原样“克隆”。这种小作坊式的运作方式形成了当代中国最早的家族企业，也打造了“铺天盖地万式装，有街无处不经商”的全国服装名城——石狮。

福建本地的商人也已经成为当地经济的主力军。他们在福建当地创办了一大批企业，形成了一个个产业群，如南安建材、晋江鞋业、安溪茶叶、德化瓷器等。这些地方也相继出现了影响中国经济发展的众多知名品牌。在产业群形成的同时，福建商人也完成了从商人向企业家的转变。

闽商有着天然的向外发展的能力。北京地产行业，素有“东财西世，南海北冠”之说。“财”是杨孙西香江国际的财富中心，“世”说的是黄如论的世纪金源，“海”是许荣茂的海外集团，“冠”是韩国龙的冠城集团。可以说，杨孙西、黄如论、许荣茂、韩国龙是新派闽商显赫的“四大家族”。

在新时代的感召下，闽商承前启后，总体上呈现出蓬勃发展的态势。

2006年，在杭州举行的首届中国商帮峰会上，闽南商帮与苏南、浙江、山东、珠三角商帮并称中国新五大商帮，受到世人关注。秉承着优秀的商业传统，闽商作为中国新商帮中最活跃最具实力的商帮之一，拥有了更庞大的数量和更鲜明的印记。

福建人陈国良，现任四川省政协经济委副主任、四川省福建商会会长、四川省创元投资集团董事长、福建省惠安县陈国良奖学基金会会长。在他的身上充分显现出新时代闽商的精神面貌和气质风格。

陈国良于1964年出生在福建惠安。20世纪80年代初期，他走出校门进入了惠安县外贸服装厂，这家工厂属于国企，这让很多人羡慕不已。在福建，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

很多人都是靠从事服装制作这样的轻工业行业发家的，因此这一行业具有很强的竞争力。

陈国良在这家工厂里勤奋好学，积累着经验。但是作为一个男人，他认为做衣裳的轻工业始终不是一个男子汉的全部。因此，陈国良默默寻找着机会。

陈国良经过一番认真筹划，终于进入了福建明磊石材有限公司。由于他工作表现突出，再加上非凡的领导才能，年仅24岁的陈国良被任命为供销科长，继而又被任命为这家公司西南办事处主任。

真正考验他的时候到了。1988年，他被企业公派到重庆开拓西南石材市场。

摆在面前的难题让陈国良很头痛：如何开拓市场？去哪里找目标客户？又怎样才能使这里的用户接受千里之外的惠安石材呢？

闽人的传统是什么？“在家为虫，出门为龙”，陈国良不怕。

工作上的苦陈国良早就有所预料，但是生活上的苦却有些让他感到意外。西南地区交通闭塞，在刚到重庆的那段时间里，他每天骑着旧自行车，驮着沉重的石材样品，见客户谈生意。他饿了就到路边上买点馒头、包子吃，渴了就喝点凉水。等晚上回到住处，他早已筋疲力尽了。

一个月下来，陈国良所联系的买家依旧寥寥无几，订单更是屈指可数。陈国良感到了压力，问题到底出在哪里呢？这位不服输的惠安汉子在不断思索着……

这一天，陈国良爬上当时重庆最高的一幢楼。极目远眺，无数风景尽收眼底，他仔细俯瞰着这座城市，任思绪飞杨。突然，一座正在施工的高塔吊工地映入他的眼帘，如果能让公司的石材进入那里该多好啊。

善于思考的陈国良立即付诸实践。他买了一张地图，找到了工地的位置，并通过工地上的公告牌找到了承建此项目的设计院和施工单位。经过陈国良的软磨硬泡，城建项目设计院和施工单位被他的真诚和执著打动了，加上陈国良的石材质高价低，施工单位让陈国良承办了西南最高楼工程的石材供应。

这是一份200多万元的石材订单，陈国良丝毫不敢懈怠，保质保量地完

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成了这次任务。从此，陈国良打开了重庆的市场。“在家靠父母，出外靠朋友”，在这项工程中他以豪爽、义气的作风结识了不少生意上的好伙伴，为他将来的事业打下了坚实的人气基础。

成功后的陈国良没有满足，1990年，他将目光瞄向四川省省会成都。经过一个多月来积极聚集人脉、跑关系，陈国良终于一举拿下了成都市最大的商场——成都人民商场的装修工程的石材订单，因此一炮而红。

随后，陈国良的订单如雪片般飞来：友谊广场、华联商厦、太平洋百货、红光商场……陈国良的石材销售越来越红火。接下来，陈国良又顺利承接了省公安厅、省商检局、省电信局等省重点项目的装修石材任务。惠安石材和陈国良在四川省建筑业从此威名显赫。

福建人天生有一种“要当就当老板”的念头，在众多朋友们的建议下，陈国良在1996年选择了离开他奋斗了八年的福建明磊石材有限公司，开始创立属于自己的事业。

石材销售的经验让陈国良收益良多，他还要在这一产业上做下去，于是他建立了装修装饰公司。从朋友介绍开始，他用双手创造了一个又一个的优质工程，在业内有口皆碑。

1998年，陈国良在成都创立了四川省创元投资集团有限公司，开始了个人事业的一次扬帆远航。三年后西部大开发的号角响彻祖国的大江南北，更吹到了陈国良的心里。

向自己的先辈那样，陈国良没有在自己熟悉多年的领域中固守，他看到良机后，当机立断，立即进军地产业。这一次，他没有想到的是，他所开发的大型Shopping Mall项目成功引来了法国家乐福超市的入驻。他又成功了。

成都楼市终于在国内地产巨鳄如万科、中海、龙湖、华润等一线地产企业的挤压中风云突变。陈国良从这种“狼多肉少”的情形中看到了地产圈内即将到来的一场血雨腥风。陈国良迅速作出调整，他又从地产业转向了矿产资源领域。

目前国际市场矿产资源稀缺，中国作为一个发展中国家对能源的需求也是日益增大。因此，陈国良迅速突围的策略又一次获得了成功，到2009年底，创元投资集团已经拥有了11个大、中型有色金属矿山。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目前，陈国良的创元投资集团的经营范围包括矿场开发、贸易、房地产、生态农业、林业、旅游业等的投资与开发。企业集团与国内外多家知名企业结成了长期战略伙伴联盟，形成了以创元为旗舰的多家企业参加的企业联合舰队。

在陈国良这样的新闽商身上，我们可以清晰地看到新闽商在继承传统的基础上正在新时代大步向前。

首先，新闽商正从单纯的敢拼向大胆理性方面发展。

以陈国良为代表的新一代闽商越来越意识到经商靠冒险、大胆是远远不够的，还要靠理性的思考。这其实是对闽商文化的精髓“敢为人先，爱拼会赢”的进一步完善。传统闽商的成功大多是靠打拼和机遇获得的。实际上，在创业之初，他们很少想到长远规划，只是靠着他们的商业直觉走一步看一步。

陈国良在石材公司工作八年，让他学到了不少关于石材生产、销售方面的知识。可见如今的闽商更加冷静，在毫无本领的情况下，不会盲目地创业。如果说，以前的闽商是做了再看，那么现在的闽商先学再做。这无疑是一种更加理性的做法，这说明闽商更加成熟了。

其次，企业不再追求眼前利益，更加重视企业的形象和长远利益。

当今闽商更注重企业形象以及长期利益，他们认为诚实守信是创业成功的最重要素质之一。试想要是陈国良的产品质量不过硬的话，不管他如何推销，也不会获得建筑界、商界甚至政府的认可。

再次，强强联合，走国际扩展路线。

闽籍海外华人富豪多，市场开拓能力强，福建商人就抓住这样的机会与他们联络、交流，进而掌握更多国际市场的信息。

在全球有不少的优秀闽商企业，他们荣辱与共、相互依赖，形成稳定的战略伙伴关系，一起面对变化莫测的市场。很多闽商企业要做大做强，就选择强强联合，走国际扩展的路线。陈国良与其他企业的联手，让世人见证了新闽商的世界性眼光和兼容并蓄的博大胸怀。

当然，世界是在不断变化着的，新闽商也在发生着巨变。当今世界正向着多元化的方向发展着，因此，一两个新时代的闽商也不足以代表全部。但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是，我们应该看到，不管闽商发生了多大的变化，左右他们变化的仍然是思想观念的提升。

有人曾经这样开玩笑说："如果仅仅把福建晋江企业各自的代言人请来开个演唱会，那这场演唱会的规模肯定是全国最大的。"这说明，晋江企业对品牌建设的重视程度之高，在品牌宣传上的力度之大。

所以，晋江品牌一直在市场上风光无限，在一些二、三线城市的商业街，甚至一整条街都是晋江品牌的商品。在国内市场，福建的鞋和服装尤其是在运动鞋和中档商务休闲装领域里稳坐市场占有率和销售量第一的宝座。

从大量品牌的创立上可见闽商在企业经营管理中的观念也在不断更新。以厦门华祥苑总裁肖文华为例，他就将自己的品牌加入了文化的概念，使得企业的品牌更具有深厚的内涵。还有，福建的很多企业都以单打独斗或者家族式企业为主，新闽商则以"七匹狼"为代表呈现出朋友间联合作战的态势，其产品中的狼文化也成为品牌概念的延伸。

我们可喜地看到，目前，新闽商正以极大的热情和极强的感召力走在中国商帮的前列。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十六回　闽商启示：准确预见，规避风险

勇敢无畏的闽商认为，在商场中你所面临的风险越大，就说明你能创造财富的机会就越大。因此，他们不怕面对风险，虽然他们也经历过无数次失败的痛楚，但是在一次次的失败中，他们总结出了规避风险的办法，并将其作为启示留给了后人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在企业的经营管理过程中，如何识别、规避风险及巩固、扩大收益是每一位企业管理者工作的核心。俗话说："要想赢，先要考虑你所能承担的风险。"所以，能够准确预见风险并且能够及时地规避风险是企业管理者首先要具备的能力。在这方面，福建商人就很有心得，他们使用的典型招数有"避实就虚"、"狡兔三窟"、"唇齿相依"、"兵贵神速"、"李代桃僵"。

自唐宋以来，福建人就以其面临大海的自然优势，冒惊涛骇浪之险而搏击海洋。宋元年间，福建人就有崇尚经商的习俗。到了明清时期，福建人的敢于冒险的进取精神得到了进一步发挥，使得他们在商业领域里越走越远。到了近现代，在福建人的商业字典里，"风险"二字就成了"利益"的代名词，福建人认为不冒风险是干不成大事业的。

无数实例证明，勇敢无畏的福建人往往并不在意身处险境，在他们看来，越有风险越容易创造财富。俗话说得好："光脚的不怕穿鞋的。"他们认为即使是失败了也没什么，大不了一无所有，从头再来。

面对商场的反复无常，福建商人在一次次的失败中总结教训，在如何规避经营风险中频频出招，而且招招是妙招，堪称商海奇观。

第一招，避实就虚。

避实就虚，语出自西汉人刘安《淮南子·要略》："击危乘势以为资，清静以为常，避实就虚，若驱群羊，此所以言兵也。"避实就虚主要是指避开敌人的主力，攻击敌人的薄弱环节。

福建商人在商业上，将避实就虚运用得出神入化，他们准确分析、正确

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

把握市场走势，采用人无我有、人有我优之战术，规避风险。“趋其利，避其害”，看似尚未成熟、危险丛生的市场其实总会有一般人看不到的商机，只要善加利用，必有英雄成功之日。

福建厦门人吕辛，1923年出生于商人之家，父亲经营仓库、建筑及进出口生意。他从小耳濡目染，对经商的兴趣日渐浓厚。1949年，吕辛与他二哥和三哥来到香港，决心以香港为基地开设贸易公司——建南行，经营新加坡、印尼及日本的转口贸易。由于人地生疏，经验不足，一直业绩平平。

1957年是吕辛事业的转折点，他总结了以往的经验教训，采取了避实就虚的经营策略，在事业上大展宏图，获得了经营上的节节胜利。三十多年过去了，财富积累已达到6.5亿美元，成为香港著名富豪之一。

吕辛的避实就虚方略是怎样实施的呢？他寻找市场差别。作为一个商人，不管做什么样的经营决策都需要进行缜密的市场环境判断。吕辛对香港市场作了认真的分析。香港，是一所无数人向往的国际化大都市，临海的地理位置使它的交通十分便利，因此，工商业发展迅速。但香港的面积不大，集中了大量商家，竞争非常激烈。

在这种情况下，香港的市场主要被一些财力雄厚、历史悠久的大企业掌控着，他们拥有大部分市场份额。很多小企业只能分得一杯羹，在吃不饱也饿不死的情境中勉强维持着，而且越来越举步维艰，稍有不慎就会被人吞并。

吕辛觉得自己不能再这样铤而走险了。为此，他决定重新制订计划，寻找新的突破口。

为了避开香港毫无喘息之机的激烈竞争，吕辛把目光投向日本。日本虽然国土面积不大，却有上亿人口，工商业发展也很快，但是因为人多地少，农业很少有人问津。日本的农业食品多是依靠进口，这就为国外的食品出口商提供了诸多机会。吕辛多年来一直从事着小规模的转口贸易，时间久了就发现了这次机会。

1957年，吕辛以超低的进价从缅甸购进一批红豆和黑豆，转运到日本销售。豆类食品中含有丰富的蛋白质，是一种健康食品，深得日本人的喜爱，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是日本人膳食中不可或缺的一类，因此，这批红豆和黑豆一到日本很快销售一空，当年就卖出了上万吨。吕辛的公司就在这次成功中迅速成长起来，年底就上升为香港十大贸易公司之一。

这一次成功立即引来各路企业的注意，他们纷纷进入日本市场。面对这样的情况吕辛又将自己的商业战场转向了东南亚各国。吕辛准确掌握着虚空市场的行情，财富与日俱增，这个时候他认为如果搞单一投资的话风险太大，弄不好就会输个彻彻底底。

于是，吕辛采取了分散投资策略以减少投资风险。

20世纪70年代初期，在看到日本和新加坡的建设速度比其他国家要更为迅速的情况下，他就将投资方向放在了这两国。80年代初，印尼成为后起新秀，良好的投资潜力逐渐彰显出来，吕辛又将投资方向转向了印尼。80年代后期，香港社会更加稳定和繁荣，许多优惠投资政策相继出台，这又吸引了吕辛。他又一次果断地投资2亿港元，在湾仔购置物业。

进入90年代，中国内地的经济开始复苏，相对宽松的经济政策和廉价的劳动力吸引着港澳台商。吕辛立即想到了自己的家乡福建泉州。泉州是一座古老的沿海商贸城市，商业气息浓厚，吕辛在这里兴办了多家时装及毛衣加工厂。

吕辛的经营重心一直在游移，像大雁一样随季节、时机而动。吕辛既不对某个区域恋恋不舍，也不痴迷于某一行业。他把所有精力都花在了企业内部结构的不断调整和发展地域的不断转移上，所以他总能安全地避开风险。在突如其来的亚洲金融风暴席卷全球的情况下，他也没有丝毫损失，因为他所从事的商业领域实在太令人捉摸不透了。

第二招，狡兔三窟。

狡兔三窟，语出自《战国策·齐策四》：“狡兔有三窟，仅得免其死耳。”意思是说，狡猾的兔子准备好几个藏身的窝。这句成语比喻隐蔽的地方或方法多，作好了充分的准备。

福建南安籍商人李光前的发展策略就是“狡兔三窟”。李光前，是儒商的楷模、东南亚橡胶大王、享誉世界的教育家、慈善家。他小时候只是一个山区的放牛郎，后来闯荡南洋，拼搏二十多年，终成世界巨富；一手创建的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

南益集团，在短时间内迅速崛起成为世界跨国大财团，他成为世界十大华人富商之一。

李光前的发展史还得从1903年那个寒冷的秋天说起。年仅十岁的李光前随父亲自福建出洋，去新加坡谋求生计。海上的天气变化多端，开船不久，气温骤降。当时船上的人大多来自福建的穷乡僻壤，要去南洋谋生，衣衫单薄，冻得直打哆嗦。著名的华侨领袖陈嘉庚就在这条船上，他给每个人发了一条毛毯，就这样李光前结识了陈嘉庚，这为他将来的商业生涯奠定了基础。

来到新加坡的李光前，开始进入当地英印学堂就读，不久他又考入北京清华学堂。辛亥革命爆发后，时局的动荡打断了李光前的学业。他只好回到新加坡，来到爱国华侨庄希泉创办的中华国货公司，担任英文文书及涉外工作，由此便开始进入商界。

在一次偶然的机会里，李光前又见到了陈嘉庚，陈嘉庚非常喜欢这个受过良好教育的青年，他就请李光前到自己的橡胶公司工作。

李光前来到陈嘉庚的谦益公司，负责处理中、英文函件及对外联络工作。他在陈嘉庚的谦益公司前后工作了11年，这期间，他学到许多工商贸易及经营管理的知识，积累了大量宝贵经验，并与中外贸易界保持着良好的关系。这一切，为他日后开创自己多项经营的道路奠定了基础。

为陈嘉庚工作的这段期间，李光前熟练地掌握了橡胶生意的每个环节，1927年他以10万元买下了麻坡400多平方米橡胶园。后来当地政府在这个橡胶园修建公路，胶园价格一下就暴涨了2～3倍。1928年，李光前把这片胶园以大约40万元的高价售出。在短短一年内，李光前就净赚了30万元左右。李光前用这笔钱在麻坡创办了自己的第一家企业——南益橡胶公司。

作为闽人后裔，李光前在创业过程中深深体会到市场充满了竞争，认识到如果没有多种方法和对策，随时都有可能被竞争者吃掉。1931年，李光前趁着各国经济开始复苏的机会，将公司改为南益橡胶有限公司，并出任董事长。他一面不断扩大经营渠道，发展对外贸易；一面又不失时机地开展多种经营，除经营橡胶制造、种植，运送胶片和胶液外，他还进行黄梨的种植与加工生产。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李光前在商业界取得了丰厚的资本，又向金融业挺进。刚起步时，李光前并没有急于求成，而是投资与人合办华商银行。1933年，华商银行又成功地与华侨银行、汇丰银行合并，总称华侨银行。当时合并后的华侨银行是新加坡四家华资创办的银行中最大的一家，李光前也成为该银行董事会主席。

李光前不仅在多个商业领域同时发展，还在单一领域向纵深发展。在李光前的主持下，华侨银行业务得到空前的发展，先后在新加坡设立了二十多家分行，随后在东京、大阪、马来亚、香港、上海等地设立分行。到了二战时，李光前在全世界共有60家分行，已经成为海内外著名的华人实业家和金融家。

对于李光前来说，“东方不亮西方亮”，“鸡蛋不能同时放在一个篮子里”。只有分散风险，事业才不会因为一个行业的衰落而受到致命的影响。

二战结束后，世界各地满目疮痍，非常需要新生力量去填补。李光前不断地挖掘潜在的市场，兼并、创办了一个又一个企业。诚然，这么做也有不利的一面，由于资金分散，产业结构也就比较松散。

20世纪60年代末期，李光前的橡胶园总面积已达1 200万平方米，他的橡胶公司多达35家。除橡胶企业外，他还先后经营了黄梨厂、油厂、彩色印刷厂、火具厂、木材厂、南益饼干厂、南益种植厂，等等，共23家有限公司。相伴而来，他的名衔也多了起来，“黄梨大王”、“橡胶大王”、“木材大王”……

“狡兔三窟”的做法在福建商人身上屡见不鲜，他们实行多种项目分散经营，共同管理。这样有利于相互补充，相互支持，从而避免了因产品单一而受到市场变动带来的打击。

第三招，唇齿相依。

李光前是幸运的，与著名企业家陈嘉庚相识令他受益匪浅，继而又得到陈嘉庚长女陈爱礼的青睐，事业上更是如虎添翼。这样一来，李光前的商业历程似乎要比别人顺畅了许多，但是好运并不会降临在每个人的身上，有许多商人还要依靠其他企业或者个人来辅助自己的事业，这就是唇齿相依。

唇齿相依，语出自晋朝陈寿《三国志·魏志·鲍勋传》：“王师屡征

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而未有所克者，盖以吴蜀唇齿相依，凭阻山水，有难拔之势故也。”意思是说，嘴唇和牙齿互相依靠，比喻双方关系密切，相互依存。

借用大企业的资金、技术、管理、品牌是福建商人成功创业的手腕。在福建民营经济转型时期，曾经流传着这样一句话：“站在巨人的肩膀上。”就人性来说，人都不心甘情愿地居于他人之下，但是“高处不胜寒”，谁占据着市场的至高点，风险就首先冲着谁来。

源于此，福建商人虽然喜欢在经营中自己做主、无所牵绊地构架自己的企业蓝图，但这不妨碍他们去求助大企业。在坚持自己具有一定独立权的同时，依靠大企业的帮助来壮大自己，其实，这也是中小企业成长的秘诀。

闽裔商人、新加坡油漆大王吴钦亮堪称经营高手，运用此道他更是信手拈来。

吴钦亮在很小的时候就失去了父亲，由母亲一手养大，生活十分艰难。吴钦亮是一个有志气的人，非常有上进心，他暗下决心一定要让母亲过上好日子。十几岁时，母亲身体状况日渐衰弱，吴钦亮不得不辍学打工，他并没有过度的失望，反而更坚定了出人头地的决心。

在吴钦亮打工期间，他竭尽所能地挤时间刻苦学习文化知识，希望能够自学成才。他在青年时期一直勤勤恳恳地为别人打工，直到20世纪60年代，在他快到40岁的时候才积累了一些钱，并开了一家油漆店。这家油漆店虽然不大，但是倾注了吴钦亮的希望和心血。

在吴钦亮开油漆店从事油漆贩卖的时候，他就发现油漆虽然不如服装、鞋帽、房地产、金融业那样“大气”，但是，油漆业却具有广阔的前景。

因为很多行业都需要油漆，比如房地产业，随着房地产业的突飞猛进，油漆市场也在逐渐扩大。相关的还有造船业等都离不开油漆，因此销路还是让人乐观的。但是要想生产油漆就不那么容易了，这个行业的门槛相当高，没有足够的实力即使勉强办起工厂来，也难以在大型工厂和进口商等如云高手的挤压下立足。

如何才能挤进油漆生产领域呢？吴钦亮想，要是完全依靠自己恐怕前途迢迢，布满荆棘，莫不如依附大厂，走依存发展的道路。于是，他自然地想到了日本。日本拥有世界领先的制漆技术和设备，此行业也是发展得很有规

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

模，在世界市场上也具有很强的竞争力，如果能与其合作，在新加坡本土生产的话还能抢占当地市场。后来他成功的事实证明，他的这一做法是正确的。

吴钦亮与日本制造商合作，无非是想形成互补优势。从吴钦亮这方面来说，他已经在新加坡销售油漆多年，已经形成颇为成熟的销售网，但是要想扩展企业必须与其他企业携手合作。

而日本Nippon Paint公司一直对新加坡发展速度极快的油漆相关产业虎视眈眈，一直想进入新加坡市场并打开局面。令他们感到难堪的是，日本Nippon Paint公司还是动作迟缓了一些，欧美制造厂商和新加坡当地企业早就稳稳地抓住新加坡市场，形成了自己完整的产业链。

心有余而力不足。日本Nippon Paint公司虽然实力不小，可也无法在当地拥有一席之地，空有技术和资金又有什么用呢？日本Nippon Paint公司知道，短期内自己是无法在新加坡建立起自己的销售渠道和客户网络的，因此也想到了与新加坡当地的油漆厂商合作。

既然双方都有合作的意向，共同发展也就不成问题了，最后双方一拍即合，很快达成了协议。合作关系一旦形成，双方就如同拴在一条绳上的蚂蚱，势必要同舟共济、荣辱与共。

生产商与销售代理商，不管哪一方遭遇困难，都会累及另一方，对合作建立起来的整个产销链都会产生影响。这就要求双方在谋取利益的同时还需要为对方着想，才能达到双赢的目的。实际上，吴钦亮在这场战役中注定是个大赢家，因为日本油漆商实力强大，而他却势单力薄，在双方分担风险的同时，吴钦亮无疑捡了一个大便宜。

吴钦亮与日本Nippon Paint公司合作期间，共同生产销售，从而走上了共同发展之路。紧接着，有了一些积累后吴钦亮又投资房地产业。到了20世纪末，由他控股的吴南控股集团年营业额超过10亿美元。所以说，与大企业唇齿相依是规避风险的良策。

第四招，兵贵神速。

有人统计了如下数据：

1年后的1元钱，值今天的0.90909元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2年后的1元钱，值今天的0.82045元。

3年后的1元钱，值今天的0.75133元。

在这里，很明显地看到金钱在现代社会中的时效性，同时也告诉我们赚钱一定要眼疾手快，因为兵贵神速。

兵贵神速，语出自《孙子·九地》："兵之情主速。"《三国志·魏书·郭嘉传》又说："太祖将征袁尚及三郡乌丸……嘉言曰，'兵贵神速。'"兵贵神速这则成语的意思是指用兵以行动迅速为贵。也就是说，用兵要讲究速度，出其不意，攻其不备，就会取得胜利。

印尼的铁钉大王李再扬，一生雷厉风行，以速度取胜，赢得了众多商者的追捧。

李再扬生于雅加达，祖籍福建晋江。1949年，李再扬在印尼的雅加达一家五金店当伙计。李再扬是一个有志气的有心人，在这里打工期间他不满足于现状，结交了许多经纪人，这些经纪人分布在城市中的各个区，李再扬从他们那里获得了五金行业的许多最新行情，很快就拥有了自己的五金商店。

李再扬这个人最大的特点就是依靠很旺的人气掌握准确的信息，以迅捷的实际行动朝着目标前进。20世纪50年代中期，印尼政府看到市场上充斥着大量外国货，甚为忧虑，出台了一系列保护民族工业的新举措。新举措还没有全面实施，李再扬就从政界朋友那里获得了信息。

敏锐的李再扬马上意识，这些政策一旦落实市场就会发生翻天覆地的变化。进口货物马上就会锐减，而国货定会火起来，弄不好进口货物还会被国货完全取代。当时，李再扬的五金商店经营的全部是洋铁钉。洋铁钉是圆头的，它的外包装是圆形的铁桶。而印尼国产的铁钉是方头的，它的外包装是方形的木桶。

如果要改头换面的话恐怕连包装都要一起换，十分麻烦。多年以来，当地人已经习惯了使用洋铁钉。尽管印尼政府鼓励人们买国货，方头钉在市场上销路还是不畅。

李再扬有一种强烈的预感，他感到印尼政府不会这么容易屈服，圆头钉早晚有一天会被禁销，到头来人们还是会被迫使用方头钉。此时，方头钉既

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

然这么不受喜爱，那么自己应该迅速采取行动了。

李再扬在雅加达找到最大的铁钉厂。他对这家工厂的厂长承诺，可以帮助他们推销铁钉，但是条件是如果有一天洋铁钉禁销，该铁钉厂生产的全部方形铁钉都由他经销。这家铁钉厂当时面临着倒闭的危险，迫切希望销售商能够帮助他们，来不及细想就答应李再扬了。李再扬趁热打铁，马上与这家工厂签订了合同。

李再扬并没有收手，他通过这家工厂的介绍又从另外两家大厂买了大量的方形铁钉。最后，他手里60千克一箱的铁钉竟然达到了2万箱。毫无疑问，他要大干一场了，其目的就是想囤积居奇，等着垄断未来市场。

这样大胆的做法一般人是很难做到的。此时，李再扬的五金店内还有一大批圆头铁钉待售，可他却以迅雷不及掩耳之势又包下了印尼几家大铁钉厂的全部产品，可谓是倾李再扬之所有了。这万一洋铁钉不被全部禁销，他岂不死无葬身之地吗？

李再扬牛就牛在对未来形势的精确预见上。不出所料，不久印尼政府公布的禁止销售的进口货物名单中，洋铁钉赫然在列。此时的李再扬不费吹灰之力攫取了铁钉市场90%的份额，达到了垄断铁钉市场的目的。

在印尼，一时间所有的铁钉分销商都得在李再扬这里进货。有碍于前期与李再扬签订了有效协议，很多生产铁钉的厂家就算是心有不甘也因协议的束缚，也无计可施。

李再扬掌控了几家主要大厂，因而总能满足买主的需求，牢牢地把持着印尼铁钉市场的垄断权，让众人望尘莫及，成为印尼的“铁钉大王”。

中国有“因噎废食”这个成语，人生存在这世上，风险是无时不有，无处不在，不能因噎废食，理智、正确的做法不是害怕风险、逃避风险，而是正视风险，用自己的智慧和掌控能力来降低甚至是规避风险。

正确预见形势的策略有很多，李再扬的成功就在于头脑清醒，善于把握政治形势和拥有广泛的人脉。在预见未来形势发展走向后，能够果断决定。下手要快也是商人所必需的素质。有时候决策正确还不能真正决定一个商人的命运，更多的时候是要当机立断、快速下手，才能更胜一筹。

第五招，李代桃僵。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李代桃僵，语出自《乐府诗集·鸡鸣篇》：“桃生露井上，李树生桃旁，虫来啮桃根，李树代桃僵，树木身相代，兄弟还相忘。”这则成语的本意是指兄弟相处，要像桃李一样。桃李互为兄弟，患难与共、互助互爱。李代桃僵多用于军事上，指在敌我双方势均力敌，或者敌优我劣的情况下，舍小利、取大利，以期获得战争的全面胜利。

福建商人多在企业外部环境恶劣的条件下运用此招，用小的代价换取大的胜利。这很像象棋比赛中舍车保帅的战术。

企业规避经营风险的方法有很多，有的时候不管你如何想尽办法，终会百密一疏，千虑难免一失。万一躲闪不及，或者看不清方向，最好的办法就是及早脱身，这也是兵家常说的“三十六计走为上”。对于勇往向前的福建商人来说，这是最为痛苦的选择，意味着之前付出的心血将付诸东流，但是这也是一种智慧的选择。与全盘皆输相比，“李代桃僵”至少不会让你一蹶不振。

闽裔商人郑周敏是菲律宾华人巨富和工商界名人，也是世界知名的华人企业家。“郑周敏”这个名字连续几年被香港《资本家》杂志载入“世界华人富豪榜”。闽裔商人郑周敏就是一个懂得李代桃僵的智者。

1936年郑周敏在福建石狮永宁镇西厝村出生，5岁的时候就跟随父母移居至菲律宾吕宋岛东南的一个渔港靠捕鱼虾为生。母亲对他寄予了很大的希望，不想让他埋没在小渔村中。13岁时郑周敏就被送到远在马尼拉的亲戚家，最初在衬衫内衣店当学徒工。在这段时间内，郑周敏深知知识的重要性，一直在夜校苦读，希望弥补因辍学落下的学业。

郑周敏在马尼拉的日子很艰辛，因为年龄小还没有专业本领，不管如何努力也是所赚不多，不得已他只能在街边当小贩，出售点小玩意维持生活。当他得知纺纱厂的老板林光仪因绕纱的纱管多得没处放而发愁时，便主动提出要帮其处理掉。作为摆地摊的小贩，郑周敏手头根本没有纱管的买主，但他相信只要肯跑，买主就一定会找到。

勤劳的郑周敏奔走于马尼拉的大街小巷，很快就找到了一家犹太人开的纺织厂，他们正需要大量的纱管，所以谈判很顺利，最后以一个非常公道的价格成交。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因为纺织厂在用完棉纱后，一个个纱管就成了无用之物。当时更多的纺织厂得知郑周敏能处理纱管这样的垃圾后就都找到郑周敏，跟郑周敏签订了合同。凭借着不怕辛苦和敢想敢干的精神，他终于找到了收购废品的店铺和需要纱管的织布厂，在不到两年的时间内就赚了十多万比索，轻而易举地摆脱了贫困。

他的这一做法很快被其他人仿效，更有一些纺纱厂在发现纱管的去向后，也就不与郑周敏合作了，他们自己直接与织布厂建立供纱并返还纱管的关系。因此，郑周敏这种带有中介性质的生意很难再做下去了。

关键时刻，郑周敏毅然决定完全放弃收购纱管生意，自己开起了一家规模很小的织布厂。郑周敏有自己的打算，在以前的中介商业活动中他建立了广泛的纺织业客户群，这是一笔无形的财富。凭着这种优势，他的纺布厂业务如日中天，不到十年时间他就办起了六家工厂，获利颇丰，跻身于菲律宾商界，成为街谈巷议之名人。

阿基诺是当时菲律宾赫赫有名的政界人士。阿基诺十分注重与商人往来，与郑周敏更是往来密切，交情不浅，曾给予郑周敏极大支持。

当时菲律宾的政局很混乱，马科斯又在全国实行了军事管制，一时间菲律宾经济直线下滑。经济滑坡的速度太快了，要想复苏也不是一件易事。在分析了政治和经济形势后，郑周敏觉得菲律宾的经济状况不可能在短期内转好，要想保存自己的实力，就得另找出路。

郑周敏的很多工厂都处于瘫痪的状态，使他不得不痛下狠心放弃了绝大多数工厂，将资金转至台湾。到了台湾以后，郑周敏看到台湾的经济迅速腾飞，这时候如果进入房地产业必然会收益不少。于是，他毫无保留地变卖了旗下的所有工厂，到台湾做起了房地产业。由于他转变及时，到台湾后业务也迅速走向正轨，他在台湾所取得的利润高于他在菲律宾所遭受损失的十倍。

菲律宾的政坛一直诡谲多变，20世纪80年代后期，阿基诺的夫人开始执掌菲律宾的大权。郑周敏没有浪费这一资源，他又迅速折返菲律宾进行投资。在马尼拉湾一举投资180万美元，他想要在这里兴建亚洲世界城，这一惊世举动立即引来全世界的瞩目。而此时，他的投资踪迹不是局限于菲律宾

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和台湾，而是遍布中国大陆、香港和澳门，甚至于美国、加拿大等地，他个人财富已经超过20亿美元。

面对风险莫测的市场，福建商人显示出了机动灵活的策略，他们不惜下狠心牺牲较小的利益来保全更多的利益，这是一种以退为进的方法，表现出福建商人处理风险时的大胆气魄。

聪明机智的福建商人用一个个事例向世人展现了他们准确预见情势，规避风险的商场经验。这留给后人很多思考，相信如果有人能够用心揣摩，仔细体悟的话定会大有所获。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

重要参考书目

[1]汪李萍，马海涛. 梦想与智慧的力量[M]. 北京：中国书籍出版社，2009.

[2]云中天. 福建人商经[M]. 南昌：百花洲文艺出版社，2007.

[3]张俊杰. 闽商模式——中国财富模式[M]. 北京：中国经济出版社，2008.

[4]李刚，赵琨. 大话闽商[M]. 西安：陕西人民出版社，2009.

[5]张俊领. 闽人商策[M]. 北京：机械工业出版社，2004.